# Joint Adventures

## Robin J. Elliott

Deutsch von
Heiko Lehmann

Wie man sich durch Joint Ventures
finanzielle Unabhängigkeit schafft

**Joint Adventures -**
**How Anyone Can Create Financial Freedom with No Cost or Risk, Using Joint Ventures**
Copyright 2006 by Robin J. Elliott

Published by Robin J. Elliott
3071 Glen Drive, Suite 1106
Coquitlam BC Canada
V3B 7R1
604.945.5754

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, scanning, and recording, or by an information storage and retrieval system, without permission in writing by the author.

ISBN 0-9687713-1-9

Printed in Canada.

Book Cover by Winston Bromley - www.artbox.ca

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Referenzen

Mit besonderem Vergnügen, ohne zu zögern und ohne Hintergedanken, möchte ich Mr. Robin Elliott empfehlen. Mr. Robin Elliott ist ehrlich, integer und ein Berater “par excellence.” Er ist ein einzigartiger, redlicher Mensch und ein innovativer Unternehmer. Ich habe mit anderen über Mr. Elliot gesprochen, und sie teilen meine Einschätzung. Für weiterführende Informationen können Sie gern mit mir in Kontakt treten.

**Dr. Sam Sussman, Ph.D., Fellow Royal Academy of Medicine in Ireland Assistant Professor of Psychiatry, The University of Western Ontario, World Association of Medical Editors (WAME), President and CEO Physicians Canada**

"Je tiefer dieses brillante Konzept in mich einsinkt, desto begeisterter und kreativer werde ich. Jeder, der mit sich Netzwerken beschäftigt, sollte lernen, wie sie funktionieren.” **Jeannie Mackay, BIG NETWORKING Thornhill, ON**

Eines der besten Seminare, an denen ich jemals teilgenommen habe! Robin geht allen “Flusen” aus dem Weg und erklärt die notwendigen Schritte zur Erreichung finanziellen Erfolges! Ein überaus inspirierender Tag! **Ken Uzoaba - Ottawa, ON**

Ich habe bereits an vielen Geschäftsseminaren teilgenommen, das JV-Bootcamp jedoch empfand ich als äußerst informativ, nützlich, und VOLLER neuer Geschäftsstrategien. Ich werde diese Strategien zur Schaffung eines passiven Einkommens in mein Unternehmen integrieren. **Tahawar Rana - Ottawa, ON**

Wow! Wenn Sie glauben, das Joint Ventures Bootcamp ist eines der üblichen Verkaufsseminare, dann liegen Sie falsch! Robin J. Elliott ist ein erfrischender Pädagoge voller Zaubertricks, die unseren Geist den erstaunlichen Möglichkeiten des Joint Venture öffnen. Man muss danach lediglich BEGINNEN, um sich Träume zu erfüllen. **Judy Whitelock - DoorKnobAds - Ottawa, ON**

Ich bin überrascht wie einfach es ist, mit Joint Ventures Geld zu verdienen. Die Ideen zu spannenden Joint Ventures fliegen mir jetzt nur so zu! Sie werden mir Ströme passiven Einkommens mit geringstem Zeitaufwand bringen. Beeindruckend! **Jimmy Poulin - Valleyfield, QC**

Ich habe gemerkt, dass mich meine Unwissenheit über Joint Ventures Geld kostete! Das kann und wird anders werden – ich werde Geld verdienen, indem ich Anderen helfe, Kunden, Lösungen und Möglichkeiten zu finden, die mit meinen Werten im Einklang stehen. Anhaltender Gewinn und wachsender Wohlstand für alle Beteiligten unserer Joint Ventures. Es war eine sehr umfassende Präsentation, und ich habe viel Wertvolles daraus und aus den Menschen, die ich getroffen, gezogen. Vielen Dank, ich werde wiederkommen! **Diane Desjardins - Solution Dig Inc. - Montreal, QC**

Das ist bei weitem DAS BESTE Seminar, an dem ich seit langem teilgenommen habe. Wann geschieht es schon, dass man eine Veranstaltung verlässt, und der Geist übersprudelt vor Ideen zu Geldverdienen und Geschäftsvergrößerung. Mein Gehirn schien am Ende des Tages um das Hundertfache gewachsen zu sein! Das Beste an Robins Ideen: wenn man sie einmal anwendet, hören sie nicht auf, Geld zu machen... es werden Ströme passiven Einkommens geschaffen. SEHR empfehlenswert! **Paul Blacquiere - Spirepoint Properties** - www.spirepoint.ca **Ottawa, Ontario**

Das JV-Bootcamp war phänomenal...Tatsachen, kein Gelaber. Es ist das einzige Seminar, das ich kenne, in dem man die Strategien und Konzepte bekommt, die auf der wirklichen Welt fußen; es überrascht, dass nur 2% aller Geschäftsleute sie kennen. Robin redet nicht nur, er geht diesen Weg und wendet die Joint-Venture-Techniken seit 18 Jahren an. Er hat es und er gibt es weiter, und egal ob Sie ihr eigenes Geschäft haben oder nicht, ich empfehle es jedem, der nach einem passiven Einkommen sucht oder seine Profite und den Cashflow erhöhen möchte. Verpassen Sie das nächste Bootcamp nicht, und werden sie zudem Teil des weltweiten Netzwerks potentieller JV-Partner. **Angelo Pace, Roxboro, Quebec www.MontrealMasterminds.com**

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

"Ausgezeichnet. Es hat nicht nur meine Erwartungen für mein eigenes Geschäft radikal verändert, sondern auch, wie ich mein Geschäft definiere und was meine Gewinnmöglichkeiten in Wahrheit sind. Mehr als $100,000 wert." ~ **Michael Dunn, Owner, Esprit Communications. New Westminster, BC.**

"Wenn ich die Informationen aus diesem Bootcamp nutze und anwende, erwarte ich wenigstens $100,000 mehr Jahresgewinn. Was für eine Einführung in Joint Ventures!" **- Faye R. Davis, PhD. Defense Logistics Agency Chair, Professor of Logistics: National Defense University, Industrial College of the Armed Forces, Fort McNair, DC**

## Widmung

Dieses Buch ist meiner liebevollen und unglaublichen Familie gewidmet: Rika, seit 20 Jahren meine wundervolle Frau, meine wunderbaren Eltern Ronald und Ray Elliott, meine lieben Schwestern Wendy und Gwyneth, und die besten Kinder der Welt: Stephen und Sacha.

Meinem guten Freund Marnus Roothman, von dem ich so viel gelernt habe.

Winston Bromley, ein Künstler, ein Gelehrter und ein Gentleman.

Und den Mitgliedern des internationalen DollarMakers Joint Venture Forums – euer Beitrag und eure Unterstützung sind der Wind unter meinen Flügeln und hochgeschätzt.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

## Haftungsausschluß

Der Rat, den dieses Material beinhaltet, ist unter Umständen nicht für Jeden geeignet. In diesen Informationen kommt die Meinung des Autors zu Ausdruck. Der Leser muss sorgfältig alle Aspekte jeder Geschäftsentscheidung abwägen, bevor er – oder sie – diese Informationen anwendet. Diese Informationen sind Resultate eigener persönlicher Erfahrungen des Autors, jedoch kann er für ihren erfolgreichen Einsatz in jeder beliebigen Situation weder garantieren, noch beabsichtigt er das. Die Absicht des Autors ist es nicht, Rechts-, Buchführungs- oder sonstige Formen fachlicher Ratschläge zu geben. Sollte der Leser solchen Rat benötigen, wird ihm oder ihr empfohlen, professionelle Dienste in Anspruch zu nehmen. Der Autor schließt insbesondere jegliche Haftung für Verlust oder Risiko von Personen aus, die direkt oder indirekt auf Grundlage der vorliegenden Informationen gehandelt haben. Der Autor glaubt, dass die hier gegebenen Ratschläge korrekt sind, kann aber von Lesern nicht für deren Handlungen noch die Resultate dieser Handlungen verantwortlich gemacht werden.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**JOINT ADVENTURES - Inhalt**

1. Worum es in diesem Buch geht ~ *Seite 10*
2. Die Vision für dieses Buch ~ *Seite 10*
3. Was dieses Buch anders macht ~ *Seite 11*
4. Wie man dieses Buch benutzt ~ *Seite 13*
5. Was gibt mir das Recht, Ihnen das beizubringen? ~ *Seite 14*
6. Ist dieses Buch für Sie? ~ *Seite 16*
7. Was Sie NICHT brauchen ~ *Seite 19*
8. Es ist nicht zu spät für Sie ~ *Seite 20*
9. Jeder kann es, und Sie können es auch ~ *Seite 23*
10. Sie schaffen es schneller, als Sie denken ~ *Seite 24*
11. Sie können Geld und Geschäft leicht verstehen ~ *Seite 26*
12. Warum einige Leute nicht wollen, dass Sie das **wissen** ~ *Seite 32*
13. Warum wieder andere nicht wollen, dass Sie das **tun** ~ *Seite 33*
14. Warum Sie vielleicht nicht reich werden **wollen** ~ *Seite 34*
15. Was ist ein Joint Venture? ~ *Seite 35*
16. Was ist Ihr Geheimnis für Ihren Erfolg bei Joint Ventures? (Einstellung, Motivation) ~ *Seite 37*
17. Warum wird dieses Buch für Sie schnell funktionieren? ~ *Seite 40*
18. Ihre unbegrenzten Ressourcen und Potentiale (Versteckte Vermögenswerte und die Ressourcen Anderer) ~ *Seite 41*
19. Wo soll man beginnen? ~ *Seite 43*
20. Wie Sie die richtigen Menschen für diese Arbeit finden ~ *Seite 45*
21. Wie man das Angebot unterbreitet ~ *Seite 50*
22. Wie verwandelt man eine unbezahlte Empfehlung in eine bezahlte Empfehlung ~ *Seite 55*
23. Risiko und Kosten beseitigen ~ *Seite 57*
24. Nachverfolgen / Tracking ~ *Seite 61*
25. Vereinbarungen und Verträge ~ *Seite 64*
26. **Man muss es weder besitzen noch kaufen; Borge es!** ~ *Seite 66*

1. Borgen Sie sich Kreditwürdigkeit und Reputation ~ *Seite 67*
2. Borgen Sie sich Zugang und Datenbanken ~ *Seite 69*
3. Borgen Sie sich Vertrieb ~ *Seite 71*
4. Borgen Sie sich Kredit ~ *Seite 72*
5. Borgen Sie sich Mitgliedschaften ~ *Seite 73*
6. Borgen Sie sich Raum ~ *Seite 73*
7. Borgen Sie sich Lagerbestände ~ *Seite 75*

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

8. Borgen Sie sich Angestellte / Arbeitskräfte ~ *Seite 76*
9. Borgen Sie sich Fertigkeiten ~ *Seite 78*
10. Borgen Sie sich Werbung ~ *Seite 79*
11. Borgen Sie sich Ausrüstung ~ *Seite 79*
12. Borgen Sie sich Investitionen / geschäftliche Möglichkeiten ~ *Seite 80*

**27. 30 richtige Systeme um richtiges Geld zu machen, richtig schnell und in der richtigen Welt:** ~ *Seite 83*

1. Kompensationsgeschäfte / Barter ~ *Seite 85*
2. Geschenkgutscheine / Coupons ~ *Seite 87*
3. Kunden reaktivieren ~ *Seite 91*
4. Die Abschlussrate erhöhen ~ *Seite 94*
5. Dreieckshandel ~ *Seite 96*
6. Bündeln ~ *Seite 96*
7. Host Beneficiary ~ *Page 98*
8. Alte Telefonnummern / URLs ~ *Seite 100*
9. Konkurs /scheiternde Unternehmen ~ *Seite 101*
10. Trading Products and Services ~ *Seite 102*
11. Das Back End ~ *Seite 103*
12. Unausgelastete Aktiva und Ressourcen ~ *Seite 105*
13. Unbeweglicher Lagerbestand / Inventar ~ *Seite 107*
14. Tauschen und verkaufen Sie nicht umgesetzte Tipps ~ *Seite 108*
15. Huckepack ~ *Seite 108*
16. Seminare, Newsletter, Konferenzschaltungen, E-Books, Audio-Books, CDs, Erfahrungsberichte nutzen ~ *Seite 111*
17. Mitgliederprogramme ~ *Seite 112*
18. Websites ~ *Seite 112*
19. Kontingenzwerbung ~ *Seite 113*
20. Private Etikettierung / industriespezifisch / Neubestimmung des Zwecks von Produkten und Dienstleistungen ~ *Seite 114*
21. Verwandeln Sie es in eine Geschäftschance ~ *Seite 116*
22. Stände auf Handelsmessen ~ *Seite 117*
23. TeleSantas ~ *Seite 118*
24. Weiterleitungssysteme: “Ich kaufe Ihnen einen Wagen!” ~ *Seite 119*
25. Spielzeug, Spaß und Geschenke ~ *Seite 121*
26. Kopien und Aufnahmen von Vorträgen, Interviews und Seminaren ~ *Seite 122*
27. Die Coupons, Muster und Geschenkgutscheine verkaufen ~ *Seite 123*

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

28.Empfehlen von Investitions- und Geschäftsmöglichkeiten ~ *Seite 124*
29.Gründen Sie eine Agentur / Rednerbüro / Agent werden ~ *Seite 125*
30.Arbeiten mit Dollarmakers ~ *Seite 126*

**Aktionsschritte:** ~ *Seite 128*
**1.** Zielsetzung ~ *Seite 128*
**2.** Zeitmanagement ~ *Seite 130*
**3.** Treten Sie dem DollarMakers Joint Venture Forum bei ~ *Seite 132*

Häufig gestellte Fragen ~ *Seite 137*

Empfohlene Bücher ~ *Seite 144*

Empfohlene Websites ~ *Seite 144*

Über Robin J. Elliott ~ *Seite 145*

Das Credo des Unternehmers ~ *Seite 146*

Don’t Quit (Gib nicht auf) ~ *Seite 147*

30 Vorteile von Joint Ventures ~ *Seite 148*

Unsere Kontaktinformationen ~ *Seite 150*

Über den Übersetzer ~ *Seite 151*

$

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

## 1. Worum es in diesem Buch geht

Dieses Buch ist eine BEDIENUNGSANLEITUNG, die dem Leser zeigt, wie man Joint Ventures benutzt, um ohne Risiko und ohne Kosten mannigfaltige Ströme steigenden passiven Einkommens zu schaffen und alle Einkommensbegrenzungen aus dem Leben zu verbannen. Es zeigt, wie man sich mittels Joint Venture nach relativ kurzer Zeit zur Ruhe setzen kann, egal ob man ein eigenes Geschäft hat und ungeachtet individuellen Hintergrunds oder Situation. Und wenn Sie bereits ein Unternehmen haben oder im Verkauf tätig sind, zeigt es, wie man mit Joint Venture Verkäufe und Profite massiv erhöhen kann, wiederum ohne Kosten und Risiko. Es basiert auf 20 Jahren Erfahrung und beweisbaren Systemen. Diese praktischen Systeme sind in jedes Geschäft integrierbar.

In dieser rasant sich ändernden Welt geben uns Joint Ventures die Möglichkeit, schnell zu reagieren und Vorteile aus neuen Produkten, Dienstleistungen und Entwicklungen zu ziehen, ohne Lernkurven, Investments oder Risiken. Sie können existierende Ressourcen als Hebel benutzen, um von multiplen neuen Möglichkeiten zu profitieren.

## 2. Die Vision für dieses Buch

Die Vision und das Ziel ist, dass dieses Buch Millionen Menschen rund um den Globus erreicht, mit dem einzigen Zweck, Wohlstand für sie zu schaffen sowie Freiheit und den Kapitalismus des freien Marktes zu verbreiten. Finanzielle Unabhängigkeit bietet den Menschen Freiheit, Würde, Selbstachtung, Bildung, Lebensqualität und persönliche Wachstumsmöglichkeiten. Unternehmer, Vertreter, Senioren, Kinder, Jugendliche, nichtberufstätige Mütter, Immigranten und Angestellte – jeder kann von diesen Informationen profitieren.
Geschäftsleute können ihr Unternehmen ohne Kosten oder Risiko in Ruhe vergrößern, während sie durch ihren Erfolg mehr Arbeitsplätze und mehr Sicherheit für ihre Angestellten schaffen.
Dieses Buch kann Menschen von Unterdrückung und Tyrannei, Langeweile und Frustration befreien. Es kann Geschäfte, Ehen und Familien retten und Hoffnung zurückbringen. Es kann das Leben der Menschen ändern und Millionen helfen. Es kann die Unterstützung der weniger Glücklichen

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

finanzieren und Inspiration für jene sein, die kurz davor sind, aufzugeben. Immigranten, Schulkinder, Menschen, die entlassen wurden, und Angestellte, die mehr Geld brauchen – alle können gewinnen.
Indem ich dieses Verständnis von Geld und Geschäft teile, mentale Barrieren beseitige und ohnmächtige Mythen und veraltete Überzeugungen zerstöre, kann diese wichtige Botschaft einen Unterschied im Leben von Millionen machen. Sie ist auf allen Ebenen anwendbar – Obdachlose können genauso davon profitieren wie Generaldirektoren

***"Freiheit: nichts zu erbitten, nichts zu erwarten und an nichts zu hängen" – Ayn Rand.***

## 3. Was dieses Buch anders macht

Die Informationen in diesem Buch sind für jeden geeignet, der Geld verdienen möchte, egal ob Generaldirektor eines großen Unternehmens oder Angestellter, Unternehmer, Network-Marketer, Manager, Vertreter oder ein Arbeitsloser. Solange die menschliche Natur, Geschäft und Geld involviert sind, funktionieren diese Prinzipien überall.

Es gibt viele Bücher, die auf reiner Theorie basieren. Ich kenne einen Kollegen, der in seinem ganzen Leben noch nie an einem Joint Venture beteiligt war, aber er las eine Menge, besuchte ein paar Kurse und schrieb ein Buch über Joint Ventures. Das hier ist nicht das Sinnieren eines Akademikers. Es kommt frisch aus dem Graben, es atmet noch. Ich weiß wo es lang geht. Diese Erfahrungen stammen aus der Schule der harten Schläge und von meinen Geschäftsmentoren.

Mit Einbeziehung von Beispielen aus dem wirklichen Leben, funktionierenden Systemen und echter Technologie soll dieses Buch Ihr Leben buchstäblich ändern. Alles was ich lehre, habe ich selbst getan. Es ist ein praktisches Buch, das auf zwanzig Jahre Erfahrungen mit Geschäftsinhabern in Afrika, Kanada und den Vereinigten Staaten aufbaut. Mein einziges Anliegen ist, Ihnen Resultate zu liefern.

Wissen Sie, wir haben keine Geldprobleme; wir haben *Denk*probleme. Ich habe geschrieben, um Ihr Denken, Ihre Erwartungen und Überzeugungen zu

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

ändern und Ihnen die notwendigen Dinge in die Hände zu geben, die Sie brauchen, um wirklich SCHNELL Geld zu verdienen. Zig Ziglar sagte: "Man kann alles aus seinem Leben herausholen, wenn man bereit ist, genügend anderen Menschen zu helfen, ihre Wünsche zu erfüllen." Das ist die Basis dieses Buches. Ich will, dass dieses Buch ihr Leben so sehr und so positiv beeinflusst, dass Sie nicht anders können als es jedem, den Sie treffen, als Lektüre ans Herz legen. Das ist mein Ziel – tatsächliche Ergebnisse – für SIE.

Die meisten Menschen sind wie diese arme Frau, die viele Jahre für eine Schiffsreise nach Amerika gespart hat, um ein neues Leben zu beginnen. Sie hat fast ihr ganzes Geld für die Überfahrt bezahlt und gerade genug zu essen, um die Reise zu überstehen. Sie blieb in ihrer Kabine und teilte sich die Lebensmittel sorgfältig ein. Am letzten Tag ihrer Reise beschloss sie, ein wenig Geld für eine anständige Mahlzeit auszugeben. Als sie den luxuriösen Speisesaal betrat, war sie von der Fülle des köstlichen Essens am Buffet überwältigt und fragte einen Kellner vorsichtig, wie viel eine Mahlzeit denn wohl kosten würde. Der Kellner sagte ihr, dass das Essen während der gesamten Reise kostenlos war; sie hätte sich fünf reiche Mahlzeiten am Tag gönnen können, anstatt halbverhungert in ihrer winzigen Kabine zu hocken. Sie hätte alle Möglichkeiten, die das Schiff bot, nutzen können, den ganzen Spaß, die ganze Unterhaltung. Stattdessen blieb sie in ihrer Kabine.

Ich bin selbst Immigrant, diese Geschichte ist mir nah. Die meisten von uns gehen halbverhungert durchs Leben. Gerade genug, um bis zum Monatsende durchzuhalten, zuwenig für Luxus oder ein wenig Lifestyle oder die Würde, die wir alle so sehr verdienen. Wir arbeiten immer härter, doch nach Steuern, Inflation und Büroklüngelei scheinen wir immer weniger zu verdienen. *Joint Ventures kann das alles ändern – schnell.*

***"Der Mensch ist von den Umständen geschlagen, so lange er glaubt, er sei das Produkt äußerer Umstände, . . . doch sobald er sich selbst als schöpferische Macht erkennt, sobald er erkennt, dass er den verborgenen Boden und Samen seiner Existenz, aus welchen die Umstände erwachsen, beherrschen kann, wird er sein rechtmäßiger eigener Herr sein. Gute Gedanken tragen gute Früchte, schlechte Gedanken tragen schlechte***

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

***Früchte. Lässt man einen Menschen seine Gedanken radikal verändern, wird er staunend der schnellen Transformation gewahr werden, der sich seine materiellen Lebensbedingungen unterziehen. Menschen fasziniert nicht was sie wollen, sondern was sie sind." – James Allen***

## 4. Wie man dieses Buch benutzt

Eine wichtige Sache habe ich von einem klugen Mann namens Joel gelernt. Er sagte, wenn man etwas liest und bei einem Wort, das man nicht versteht, hängen bleibt, lernt man danach nichts mehr. Ein einfaches Beispiel: Nehmen sie ein Stück Papier und zeichnen Sie ein Haus. Nun zeichnen Sie einen Hund. Jetzt einen Baum. Jetzt einen Baki. Jetzt ein Auto. Zum Schluss eine Katze. Sind Sie bei „Baki" hängen geblieben? Natürlich sind Sie das, es sei denn Sie sprechen alte Sprachen! (Es ist das westgermanische Wort für Bach.) Wenn Sie also dieses Buch lesen und an einer Wendung oder einem Wort stecken bleiben, unterstreichen sie es, markieren Sie die Seite, um sie später wieder zu finden, und lesen Sie weiter. Die Bedeutung wird sich erschließen, oder Sie schicken mir ein E-Mail und fragen mich.

Lesen Sie dieses Buch, als würden Sie einen Roman lesen. Genießen Sie es und versuchen Sie nicht, sich an alles zu erinnern. Nehmen Sie nur die Konzepte auf. Wir wurden einer Gehirnwäsche unterzogen, die uns glauben machen soll, dass es viel Zeit, Risiko und harte Arbeit braucht, um Geld zu verdienen, und dass man "Geld ausgeben muss, um Geld zu machen". Deshalb wurde dieses Buch sorgfältig dafür entworfen, Ihre Überzeugungen und Ansichten zu verändern, so dass Sie verstehen und akzeptieren können, dass man viel Geld schnell, ohne Kosten und ohne Risiko verdienen kann.

Wenn Sie das Buch zum zweiten Mal lesen, machen Sie sich Notizen und wenden Sie die Informationen an. Idealerweise sollten sie sofort www.moneywithjointventures.com besuchen und dem *DollarMakers Joint Venture Forum* beitreten, um mit Gleichgesinnten zusammenzukommen, die in dieselbe Richtung gehen wie Sie. Wenn wir zusammen arbeiten, geschehen erstaunliche Dinge. Wäre ich an Ihrer Stelle, würde ich meinen Verkäufern, Freunden oder Partnern, mit denen ich arbeiten will, dieses

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Buch schenken, damit wir zusammen wachsen können. Je mehr wir lernen, desto mehr verdienen wir.

Nehmen Sie sich diese Zeit des Lernens und nutzen Sie die magischen und praktischen Systeme in diesem Buch. Nutzen Sie Zeit, in der Sie allein sind, machen Sie Notizen und fragen Sie, wenn Sie nicht weiter wissen. Es ist wie Fahrradfahren – wenn Sie das Konzept einmal begriffen haben, ist es einfach. Das ist keine Raketenwissenschaft, glauben Sie mir. Es macht Spaß und es bringt Ihnen in kurzer Zeit und ohne Risiko Geld.
Je besser Sie diese Information verstehen, desto mehr Geld werden Sie verdienen und desto leichter wird es.

***Gut und Böse sind nicht im Umstand, sondern im Geist desjenigen, dem es begegnet. – James Allen***

## 5. Was gibt mir das Recht, Ihnen das beizubringen?

Es gibt jede Menge Akademiker und Gurus da draußen, die Geld mit dem Verkauf von Seminaren, Lösungen und Meinungen machen. Sie verdienen ihr Geld, indem sie Rat und Motivation verkaufen. Ich verdiene Geld durch Joint Ventures. Seit 1987 wächst und gedeiht mein Geschäft durch Joint Ventures. Ich habe mit tausenden Geschäftsinhabern, Managern und Verkäufern gearbeitet. Und ich habe 18 Jahre lang Geschäfte und Geschäftsmöglichkeiten verkauft und dadurch eine recht gute Ahnung davon, wie kleine und mittlere Unternehmen funktionieren.

Beinahe alles, was ich tue, ist ein Joint Venture. Dieses Buch wurde hergestellt und wird verkauft und vertrieben über Joint Ventures. Die Erfahrungen, die ich über die Jahre gesammelt habe, und mein weites Bezugssystem haben mich dafür gerüstet, Menschen mit Informationen zu versorgen, die sie benötigen, von großen Organisationen bis zu hin Angestellten, die Geschäfte tätigen wollen, aber weder über Geld noch Erfahrungen verfügen.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Würden Sie geschäftlichen Rat von jemandem annehmen, der im Geschäftsleben nie erfolgreich war? Würden Sie eine Jungfrau über Entbindungen befragen? Würden Sie einen Bankmanager fragen, wie man ein Geschäft führt? Viele tun das leider. Verstände ein Bankmanager etwas von Geschäften, würde er eins haben, anstatt seine Zeit zu verkaufen und für einen Boss zu arbeiten. Fragen Sie jemanden, der gewesen ist, wo Sie sich befinden und ihre Lage versteht. Noch wichtiger ist, dass sie jemanden aus der Gegenwart fragen, und keinen Gestrigen, dessen Informationen veraltet sind.

Ich habe mir das Recht in 20 Jahren erarbeitet, indem ich aus meinen eigenen Fehlern und Erfolgen und aus den Fehlern und Erfolgen anderer gelernt habe. Das ist erprobte Technologie. Sie ist ausprobiert und getestet, keine akademische Theorie, die von Colleges und Universitäten weitergegeben wird, oder etwas, das Ihnen jemand erzählt, der im Geschäft versagt hat und jetzt sein Geld verdient, indem er andere unterrichtet (wie man versagt?). Ernsthaft – ich habe Leute getroffen, die im Geschäftsleben erbärmlich gescheitert sind und jetzt in Selbstbeschäftigungsprogrammen "unterrichten", die von der Regierung für Menschen in Arbeitslosenhilfe zur Verfügung gestellt werden! Mit anderen Worten, ein Versager erzählt den Menschen, wie sie ihr eigenes Unternehmen erfolgreich an den Start bringen, damit ihnen die Regierung kein Arbeitslosengeld mehr zu zahlen braucht.

Die Informationen, die Sie lernen werden, basieren auf Tatsachen, Wirklichkeit und Erfahrung und werden noch während ich daran schreibe auf den neuesten Stand gebracht. Ich lerne täglich von meinen Mitgliedern, der Öffentlichkeit und anderen Geschäftsleuten. Ich muss noch viel lernen, ich liebe es zu lernen und ich weiß, dass wir, während Sie zusammen mit mir mehr über Joint Ventures lernen, unsere Ziele erreichen werden.

***"Bevor man mit Gefühlen begeistern kann, muss man selbst von ihnen erfüllt sein. Bevor man zu Tränen rührt, müssen die eigenen fließen. Um sie zu überzeugen, muss man sich selbst glauben." - Winston Churchill***

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

## 6. Ist dieses Buch für Sie?

Egal was für eine Position Sie innehaben, was Ihre Umstände sind oder über wie viel Erfahrung Sie verfügen, Sie können von diesem Buch profitieren. Wie Sie im nächsten Kapitel sehen werden, ist es im Vergleich dazu, wo Sie sein werden, relativ unwichtig, wo Sie gewesen sind oder wo Sie im Moment stehen. Das aufregende an diesen Informationen ist, dass man sie unter praktisch allen Umständen anwenden kann, egal ob Sie angestellt, arbeitslos, Präsident Ihres eigenen Unternehmens oder Vertreter sind. Es spielt keine Rolle, welchem Geschäfts- oder Industriezweig Sie angehören, ob Netzwerk-Marketing, Verkauf, Herstellung, Gastronomie, Gesundheitswesen, Einzelhandel, Bau, Dienstleistungen oder anderen, sogar wenn Sie gar keine Beschäftigung haben, diese Informationen sind wie ein Schraubenzieher: sie funktionieren in den verschiedensten Bereichen.

Wenn man einmal Fahrradfahren gelernt hat, kann man auf der ganzen Welt aufs Rad steigen und losfahren, im Schnee, in einer Wüste, auf einem Berg, durch den Regen oder über eine Bodenwelle. Joint Ventures sind ein Vehikel zur Geldbeschaffung, egal wo oder wer man ist. Deshalb bin ich so leidenschaftlich in Bezug auf Joint Ventures. Ob sie zusätzliche vier Millionen Dollar jährlich für ihr Geschäft benötigen oder noch einen Laib Brot, um ihre Familie zu ernähren, Joint Ventures ist das Werkzeug, das man dafür braucht, ohne Kosten, ohne Risiko. Und DAS, lieber Leser, ist aufregend.

Mit siebzehn wurde ich in die südafrikanische Armee eingezogen. Während der Ausbildung verbrachten wir viel Zeit auf dem Schießplatz, wo ich über meine Resultate sehr enttäuscht war. Als Kind hatte ich von meinem Vater gelernt, genau genug mit einem Luftgewehr zu treffen, um den dünnen Zweig, der ein Finkennest trug, abzutrennen, doch jetzt konnte ich kaum das Ziel sehen, geschweige denn ins Schwarze treffen. Später in meinem ersten Job bat ich meinen Kollegen am Nachbarschreibtisch, mir die Termine vom Kalender an der Wand gegenüber vorzulesen. Irgendwann meinte er subtil: “Robin, glaubst du nicht, dass du eine Brille brauchst? Du bist blind wie eine Fledermaus!” Diese Option hatte ich nie in Betracht gezogen. So watschelte ich also zu einem Augenarzt und fand heraus, dass er Recht hatte.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Ich werde nie den Tag vergessen, an dem ich meine erste Brille bekam. Ich konnte wunderbare, einzelne Blätter anstelle grüner Flecken sehen. Die Einzelheiten meiner Umgebung sprangen mir ins Auge – ich lebte in einem Wunderland! Während ich an einer Bushaltestelle in Pretoria stand, tanzten die Worte des Liedes *"I can see clearly now, the rain has gone…"* glücklich in meinem Kopf herum. Ich sah Dinge, die ich seit langem nicht mehr gesehen oder bemerkt hatte. Meine Perspektive veränderte sich dramatisch. Es gab so viel zu sehen!

Im Geschäft, so sagt mein Freund Harvey Cohen, "wissen die Leute nur was sie wissen, und nicht was sie nicht wissen. Also kämpfen sie weiter, vielleicht sogar relativ erfolgreich, doch sie wissen nicht alles, was man tun kann, also sind sie durch ihr Wissen begrenzt. Zwei Menschen zusammen sind doppelt so klug als sie gewesen sind, bevor sie sich getroffen haben."

Wir müssen erkennen, dass es Millionen von Gelegenheiten gibt, die darauf warten, genutzt zu werden. Wir brauchen „Gelegenheiten-Brillen", doch um in den Genuss neuer Brillen zu kommen, müssen wir akzeptieren, dass wir alle in einigen Geschäftsbereichen Opfer von Konditionierung, blinden Flecken, beschränkten Anschauungen und fehlenden Informationen sind. Dann müssen wir hinausgehen und uns die Informationen holen, die unser Leben verändern. Wenn wir uns verändern, verändern sich auch unsere Umstände. Jedoch nicht, bevor WIR uns ändern. Joint-Venture-Brillen werden unsere Sichtweise auf Geschäft und Gelegenheiten auf immer verändern.

Ein guter Vergleich ist ein Stereogramm. Zuerst ist es nur ein zufälliges, absurdes Muster. Doch schaut man es lang genug an, entsteht ein dreidimensionales Bild. Ich möchte, dass sie lernen, die Punkte im Leben zu erkennen, die lukrative Joint Ventures für sie schaffen können.

*Lesen Sie dieses Credo dreimal täglich laut mit Überzeugung und Enthusiasmus vor:*

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

## Das Credo der Joint-Venture-Broker

Ich bin ein erfolgreicher Joint-Venture-Broker.

Ich bin stark, leidenschaftlich und hartnäckig.

Ich bin nicht aufzuhalten und ich erreiche all meine Ziele.

Ich lasse mich von anderen nicht aus dem Tritt bringen oder ablenken.

Ich bin konzentriert, engagiert und selbst für meinen Erfolg verantwortlich.

Ich schaffe und produziere große Werte und nutze vorhandene Ressourcen.

Ich werde direktproportional zu den Werten, die ich für andere schaffe, bezahlt.

Ich bin unabhängig und brauche keine bestimmte Person, um Erfolg zu haben.

Ich arbeite nur mit leidenschaftlichen, ehrlichen und bescheidenen Gewinnern wie ich einer bin.

Ich bin ein starker Adler, ein mutiger und entschlossener Krieger und strotze vor Zuversicht.

Ich lerne begierig jeden Tag dazu; je mehr ich lerne, desto mehr verdiene ich.

Ich improvisiere täglich in jedem Lebensbereich, und jeden Tag komme ich meinen Zielen näher.

**“Ein starker, erfolgreicher Mann ist kein Opfer seiner Umgebung. Er schafft günstige Bedingungen. Seine innere Kraft und Energie erzwingen den gewünschten Lauf der Dinge.”**
**~ Orison Swett Marden**

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

## 7. Was Sie NICHT brauchen.

Um mit Joint Ventures Geld zu verdienen und erfolgreich zu sein, sich zur Ruhe zu setzen, zu florieren und Ihre Ziele zu erreichen, **brauchen sie Folgendes nicht:**

$ Sie brauchen weder Budget noch Business-Plan.
$ Sie brauchen kein Dienstalter und keinen Rang.
$ Sie brauchen keine Geschäftserfahrung.
$ Ihr Alter spielt keine Rolle. Kleine Kinder können diese Informationen ebenso nutzen wie Erwachsene beliebigen Alters.
$ Ihr Hintergrund ist unwichtig.
$ Sie brauchen keine Datenbank und keinen Pool an Leuten. Sie könnten auch ein Immigrant sein und gar niemanden kennen. Vor acht Jahren war ich selbst in dieser Situation!
$ Sie brauchen kein Geld.
$ Sie brauchen nicht viel Zeit.
$ Sie brauchen keinen Job.
$ Sie brauchen kein Geschäft.
$ Sie brauchen keine eigene Ware oder Dienstleistung zu verkaufen.
$ Sie brauchen keine Geschäfts-, Rechts- oder Buchhaltungskenntnisse.
$ Sie brauchen keine Ausbildung.
$ Sie brauchen nicht viel Zeit, um “loszulegen” – anders gesagt, Sie können SCHNELL Geld verdienen.
$ Sie brauchen keine Beziehungen (keinen bestimmten Lebenslauf), keinen guten Ruf und keine nachweisbaren Erfolge.
$ Sie müssen nicht kreditwürdig sein.
$ Sie brauchen weder Lizenz noch Erlaubnis.
$ Sie brachen keinen Führerschein, kein Fahrzeug, keine Ausrüstung, keinen Computer und nicht einmal ein Telefon!
$ Sie brauchen keine Geschäftskarte und keinen Briefkopf.

***Also, was BRAUCHEN Sie?***

Zwei Dinge: ***Zuallererst*** brauchen Sie dieses Buch.

***Zweitens*** brauchen Sie die richtige Einstellung. Sie müssen aufgeschlossen, lernbereit und bereit sein zu verstehen, dass vieles, was Sie für wahr hielten, nicht wahr ist. Sie brauchen die richtige Einstellung: “Ich werde es lernen und ich werde es anwenden und ich werde meine Ziele erreichen! Ich werde

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

beharrlich weitermachen und nicht damit aufhören! Ich bin unaufhaltsam! Ich werde dieses Buch immer wieder aufs Neue lesen und meine Träume verwirklichen." Lassen Sie die Worte „JA, ABER", die vielleicht in ihrem Kopf auftauchen, nicht gelten. Sie sind Umleitung und Straßensperre, hervorgerufen durch falsche Konditionierung. Wir reden 600 Worte pro Minute mit uns selbst. Kontrollieren Sie Ihre Kommunikation mit sich selbst. Bleiben Sie positiv.

***"Bestimme das genaue Ziel, das du erreichen willst. Danach widme dich seinem Erreichen mit unbeirrter Zielstrebigkeit, dem hingebungsvollen Eifer eines Kreuzritters." ~ Paul J. Meyer***

**8. Es ist nicht zu spät für Sie.**

Egal in welcher Situation Sie sich befinden, es ist nicht zu spät, Ihr finanzielles Leben durch Joint Ventures zu verändern. Jeder, egal auf welcher Stufe und unter welchen Umständen, kann diese einfache Technologie anwenden. Sogar wenn Ihre Umstände eingeschränkt, begrenzt, ja selbst hoffnungslos erscheinen, weiß ich aus Erfahrung, dass Sie Joint Ventures nutzen KÖNNEN, um Ihre finanzielle Situation zu ändern, und dass es NICHT zu spät ist.

Sie wollen mehr Leute einstellen, eine kontrollierte Handelsvertreterschaft aufbauen, einer wohltätigen Organisation Geld verschaffen, oder Ihre Verkäufe in die Höhe schießen lassen? JV's helfen Ihnen dabei.

Ob Sie unmittelbar vor der Entlassung stehen, Ihr Unternehmen auf den Bankrott zusteuert, ob Sie obdachlos sind oder Ihr Cashflow so eng ist, dass Sie kaum gerade aus denken können. Ihr Friseursalon oder Restaurant geht so gut, dass gar keine Zeit für mehr da ist. Kein Problem. Joint Ventures werden bei Ihnen funktionieren. Weil es nur wenig Zeit in Anspruch nimmt und nichts mit ihrem Geschäft, Job, Produkt oder Dienst zu tun hat, spielt es keine Rolle, was gerade in Ihrem Business oder in Ihrem Leben passiert.

Sie glauben, Sie sind zu alt und verfügen nicht mehr über die nötige Energie, Vitalität, Erinnerungsvermögen oder Gesundheit? Kein Problem. Sie können die Prinzipien und Systeme auf verschiedenste Weise anwenden, so dass sie

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

in Ihr Leben passen. Es ist nicht zu spät. Sie haben mit jenem "Finanzplaner" geredet, der weniger Geld als Sie hat, und der hat Ihnen erzählt, Sie müssen jeden Monat soundsoviele Euros soundsoviele Jahre sparen, um genug für den Ruhestand zu haben? Nicht zwangsläufig. Nachdem ich *"Rich Dad, Poor Dad"* und andere Bücher des erstaunlichen Robert Kiyosaki verschlungen und mit vielen "Unternehmern" gearbeitet hatte, erkannte ich, dass sich die meisten von uns den Voraussetzungen für den Ruhestand gar nicht bewusst sind. Wir neigen dazu, der Lüge Glauben zu schenken, ein mehrstelliges Vermögen investieren (gewöhnlich in Form von "Investments" oder dem Erwerb von Unternehmen) und uns massiv verschulden zu müssen, um uns eines Tages zurückziehen zu können.

Eine ganz einfache Frage: wenn das Genie, das Ihnen die Ruhestandslösung offeriert, bis zum Hals in Schulden steckt und als Verkäufer arbeitet, welches Recht hat es dann, Ihnen etwas über Ruhestand zu erzählen? **Hier ist eine ganz einfache Ruhestandsformel:** schaffen Sie sich wachsendes Passiv- / Residualeinkommen, das den monatlichen Betrag, den Sie für ein komfortables Leben benötigen, übersteigt. Das heißt nicht, dass Sie draußen den ganzen Tag etwas verkaufen. Das heißt nicht, dass Sie ein Vermögen brauchen, um den Monat ohne Verluste zu beschließen. Oder dass Sie Bankrott gehen, wenn Sie aufhören zu arbeiten. Es heißt nicht, dass Sie Ihre Ersparnisse verlieren, wenn Ihr Unternehmen scheitert oder die Börse kracht. Es bedeutet, dass Sie sehr sicher sind. Es bedeutet, Sie haben mehrere Ströme passiven Einkommens aus verschiedenen Quellen / Industrien, niedrige Einkommensanforderungen und, wenn überhaupt, minimale Schulden. Das können Sie durch Joint Ventures erreichen.

Jedes Geschäft sollte eine Ausstiegsstrategie haben. Wir brauchen einen genauen Aktionsplan, der uns an unser Ziel bringt. Wenn Sie Zeit verkaufen, ist das ein Risiko. Wenn Sie nur eine einzige Einkommensquelle haben, ist das ein Risiko. Wenn Sie glauben, dass sich die Dinge oder die Wirtschaft nicht ändern, ist das ein Risiko. Wenn Ihr gesamtes Einkommen über Ihr Geschäft hereinkommt, ist das ein Risiko. Wenn Ihr Unternehmen einen Hauptzulieferer hat, VORSICHT! Die Pfunde, mit denen Sie wuchern, liegen alle in einem einzigen Korb. Wenn Sie auf Vervielfältigung, Hebelwirkung und Verschiedenheit durch Joint Ventures setzen, wenn Sie Risiko und Overhead *[zusätzlichen Aufwand, zusätzliche Kosten oder*

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

*Gemeinkosten (zum Beispiel für administrative, d.h. nicht unmittelbar produktive Unternehmensteile, insbesondere das Management; weiterhin Kosten für Verwaltung und Vertrieb); Quelle: Wikipedia.de, Anm. d. Übers.]* reduzieren, während Ihr Einkommen steigt, sind Sie auf dem richtigen Weg. Und bedenken Sie vor allem: es geht hier nicht um Einkommen – es geht um Nettogewinn nach Steuern. Es geht darum, was unterm Strich steht, nicht ums Ego.

**Wie lange dauert es bis zum Ruhestand?** So lange wie es dauert, ein Passiv- / Residualeinkommen aus verschiedenen Quellen zu schaffen, das den monatlichen Betrag, den Sie für ein komfortables Leben benötigen, übersteigt. Und selbstverständlich möchten Sie Steuern minimieren und ein bequemes, wachsendes Finanzkissen schaffen. Sie müssen keine riesigen Ersparnisse anhäufen. (Und wenn man Sie auffordert zu investieren, verlangen Sie Auskunft darüber, wie viel der Verkäufer in dasselbe Unternehmen investiert hat.) Sicher gibt es hervorragende Investitionsmöglichkeiten, aber die sind rar. Ich kenne nur sehr wenige. Mit Joint Ventures können Sie bestehende Ressourcen und versteckte Vermögenswerte zum Einsatz bringen. Ich muss kein Unternehmen besitzen, um Geld damit zu verdienen, und alles Geld, das ich mit JV's verdiene, ist 100% Gewinn. Ich trage weder Risiko, Schulden, Mieten, Genehmigungen, Overhead, Angestellte oder Inventar – ich muss das nicht – ein anderer besteht darauf, das zu tun. Ich kann ohne Kosten oder Risiko international arbeiten. Sie können das auch. Wenn Sie in eine andere Stadt fliegen wollen, kaufen Sie sich dann ein Flugzeug und lernen, wie man es fliegt? Sie mieten sich einfach einen Sitz.

Es ist nicht zu spät!

***"Ein Zeichen von Weisheit und Reife ist es, wenn man sich damit abfindet, dass es die eigenen Entscheidungen sind, die Belohnung und Konsequenzen verursachen. Man ist selbst für sein Leben verantwortlich, und der letztendliche Erfolg hängt von der Wahl ab, die man trifft." ~ Denis Waitley***

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

## 9. Jeder kann es, und Sie können es auch.

Der Grund, weswegen Jeder Joint Ventures tun kann, ist ganz einfach. Ein Joint-Venture-Broker löst die Probleme anderer Menschen. Wenn jemand sehr durstig ist, interessiert die Machart des Wassers oder der Name der Flasche wenig. Und es kümmert ihn auch nicht, woher die Flasche Wasser kommt, oder? Fragt er etwa: “Haben Sie überhaupt die Qualifikation, mir dieses Wasser zu verkaufen? Wo wohnen Sie? Wann sind Sie geboren?” NEIN – das ist lächerlich. Es interessiert ihn nicht wer Sie sind, solange er bekommt was er will, richtig?

Ein Joint-Venture-Broker ist das Bindeglied zwischen Angebot und Nachfrage. Er verschafft Menschen Zugang zu den Dingen und Diensten, die sie brauchen. Er ist eine Brücke. Menschen beachten die Brücke nicht – sie wollen nur auf die andere Seite. Und wenn es eine Mautstelle (SIE) auf der Brücke gibt, bezahlen sie die Maut und gehen weiter. Sie fragen nicht, ob die Person in der Mautstelle Abitur hat, oder? Nein. Wenn Sie Leuten etwas anbieten, was sie wirklich haben wollen, dann müssen Sie ihnen nichts verkaufen. Die meisten Menschen sind keine Verkäufer. Sie müssen niemandem die Tatsache verkaufen, dass man bei Hunger essen muss! Also sind Ihre Identität und Ihr Rang oder Ihre Qualifikation völlig nebensächlich.

Wie behalten College-Professoren oder Akademiker ihre Jobs? Indem sie die Idee verkaufen, man braucht Bildung, um Erfolg und Geld im Leben zu haben. Was tun Absolventen, wenn sie mit riesigen Studentendarlehen oder nachdem sie die Ersparnissen der Eltern geplündert haben von der Universität kommen und keinen Job in ihrem Fachgebiet bekommen? Sie arbeiten zu Hungerlöhnen oder liegen zu Hause herum. Sie könnten sofort mit JV’s anfangen und Geld zu verdienen. Bildung ist fantastisch, aber Bildung allein macht niemanden reich und verschafft auch keine Jobs.

Was ist mit den Immigranten, denen bei der Ankunft im neuen Land gesagt wird: “Überraschung! Deine Zeugnisse sind in diesem Land nichts wert! Du wirst Jahre und viel Geld für die neuen Qualifikationen brauchen, bevor wir dich hier arbeiten lassen! So verdienen wir Geld an Immigranten!” Statt Taxi zu fahren oder Flure zu wischen, warum sollte man keine Joint Ventures tun? Du BRAUCHST keinen Job! Wahrscheinlich bist du sowieso schlauer

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

als die Leute, mit denen du zu tun hast! Für JV's bracht man keine Qualifikationen, Zeugnisse oder Titel! Alles was man braucht ist ein hohes Maß an Hingabe, Integrität und Optimismus.

Ich habe in Jobs gearbeitet, bis ich 34 Jahre alt war. Ich weiß, dass nur sehr wenige Menschen in einem Job reich werden oder ihre potentiellen Fähigkeiten entwickeln können. Ich sage immer, dass man durch Arbeit Luxusferien und Diamanten für eine Ehefrau kauft. Und das ist entweder die Frau des Chefs oder die eigene. Bezahlen Sie für den Hawaii-Urlaub ihres Chefs oder für ihren eigenen? Ende nächsten Monats gehe ich mit meiner wunderbaren Frau Rika auf einen einwöchigen Hawaii-Urlaub. Dafür brauchte ich keine Erlaubnis von meinem Chef. Als ich mit meiner Frau und den Kindern nach Mauritius fuhr, musste ich das nicht regeln – ich habe sie einfach eingeladen, und los ging's. Doch selbst wenn Sie einen Job haben, müssen Sie ihn nicht für JV's aufgeben. Allein die Tatsache, dass Sie dieses Buch lesen, qualifiziert Sie für Ihren Erfolg mit JV's. Sie werden in diesem Buch wahre Geschichten und Beispiele finden, die Ihnen helfen werden, JV's wirklich zu verstehen.

***"Es gibt keinen Menschen, der nicht mehr zu tun in der Lage ist, als er glaubt." ~ Henry Ford***

## 10. Sie schaffen es schneller, als Sie denken.

Abhängig von Ihrer Einstellung und Arbeitsmoral können Sie mit Joint Ventures sehr schnell Geld verdienen. Ein bekannter Milliardär sagte einmal, dass 65% aller Versuche, die er geschäftlich unternimmt, fehlschlagen, und doch ist er Milliardär. Nicht jedes JV, das Sie versuchen, wird erfolgreich sein, aus welchen Gründen auch immer. Vielleicht haben Sie es mit der falschen Person zu tun, das Timing ist schlecht, Sie haben den Deal nicht richtig erklärt, oder Ihr Gegenüber bricht sein/ihr Wort. Doch das JV hat Sie nur wenig Zeit und kein Geld gekostet, sie verlieren nichts, wenn es schief geht! Es ist egal, wenn es nicht funktioniert – Sie haben ein paar praktische Erfahrungen gesammelt, Sie haben etwas gelernt, Sie wissen, wie Sie es nächstes Mal besser machen und Sie können auf den neuen Erfahrungen aufbauen. Sie haben nichts verloren.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Als ich zum ersten Mal mit einem bestimmten Computerproblem konfrontiert war, hatte ich Angst. Ich hatte Angst, viel Arbeit zu verlieren und zusätzlich einen kaputten Computer zu haben. Aber als ich erkannte, wie man das Problem löste, oder herausfand, dass der Server schuld war, lernte ich daraus. Als ich das nächste Mal mit diesem Problem konfrontiert war, kam ich viel besser klar. Angst entsteht aus dem Unbekannten. Wenn wir mehr Erfahrung haben, wird es leichter und das Geldverdienen geht schneller. Je mehr Sie tun, desto mehr lernen Sie, desto einfacher geht es, desto schneller verdienen Sie Geld. Je umfassender Sie die Prinzipien dieses Buches anwenden, desto besser werden Sie.

Die gute Nachricht ist, dass Sie kein Geschäft erlernen müssen, um daraus Geld zu machen. Es gibt hier keine Lernkurve! Wenn Sie zum Beispiel einen Käufer oder einen Verkäufer einem Grundstückmakler vorstellen sollen, der Ihnen auf den Umsatz eine gute Kommission zahlt, müssen Sie nichts von Immobiliengesetzen oder Transaktionen verstehen, richtig? Wenn wir eine Kommission für ein Produkt, das ich verkaufe, vereinbaren, und Sie schicken den Käufer zu mir oder meiner Webseite, bezahle ich Sie sofort, wenn diese Person etwas kauft. Im idealen JV arbeiten, verkaufen und erklären Sie nichts. Sie stellen lediglich eine Verbindung zwischen Leuten her und werden für jedes resultierende Geschäft bezahlt.

**Ich traf das Mitglied Cathy Graham am 25. Mai 2005**. Sie fragte mich, was sie tun müsse, um mit Joint Ventures Geld zu verdienen. Ich sagte es ihr. Bis zum 25. Juni, einen Monat später, hatte ich ihr $5.250 gezahlt. Als ich sie fragte, wie lang sie brauchte, um dieses Geld zu verdienen (wie viele Arbeitsstunden sie benötigte), antwortete sie: „Drei Stunden!" Drei Stunden, um $5.250 zu verdienen. Weil es nur wenig Arbeit ist und man nichts über das Geschäft oder die Leute, die man vermittelt, wissen muss, verdient man schnelles Geld, besonders weil das involvierte Unternehmen Marketingmaterial, Infrastruktur und alles weitere zur Verfügung stellt. Alles was man braucht ist bereits da! Die Maschine läuft schon! Wie Popcorn. Man nimmt die vorbereitete Tüte Popcorn, steckt sie in die Mikrowelle, und 1 Minute 55 Sekunde später hat man eine Schüssel köstliches Popcorn. SCHNELL. JV ist ein System, das schnell und effektiv für Sie arbeitet.

Im Südafrika hatte die schwarze Bevölkerung nach der Apartheid keine Vorbilder. Wussten Sie, dass Fernsehen in Südafrika erst 1976 eingeführt wurde? So hält man Menschen in Unwissenheit darüber, was um sie herum

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

geschieht – man verweigert ihnen den Zugang zu Informationen und Medien. Deshalb hatten die schwarzen Südafrikaner nichts von großen schwarzen Vorbildern wie Oprah Winfrey gehört. Ich schrieb ein Buch mit dem Titel *"Black Pride"* ("Schwarzer Stolz"). Es enthielt viele schwarze Rollenbilder, und sein Zweck war es, die Schwarzen zu enthusiasmieren und zu ermutigen, ihre eigenen Träume zu verwirklichen. Ich verkaufte das Buch an Geschäftsinhaber und Unternehmer, die es an ihre schwarzen Arbeiter verteilten. Es ist einfacher, ein Bündel Trauben zu verkaufen, als immer nur eine Frucht. Ein kluger JV-Broker muss kein eigenes Buch schreiben, um es dann Stück für Stück zu verkaufen. Er nimmt Robins Buch und empfiehlt es Geschäftsleuten und Generaldirektoren, und die kaufen dann hunderte und tausende davon. Leicht. Schnell. Kein Geld, kein Risiko. Je mehr Leuten man ein Produkt oder einen Service verkauft, desto mehr Geld verdient man.

***"Plane deinen Fortschritt genau; Stunde für Stunde, Tag für Tag, Monat für Monat. Organisierte Aktivität und anhaltende Begeisterung sind die Quellen deiner Kraft." ~ Paul J. Meyer***

**11. Sie können Geld und Geschäft leicht verstehen.**

Als ich mit 34 Jahren ins Geschäftsleben einstieg, hatte ich eine Menge erlebt, erfahren und studiert, in zwei Ländern gelebt, Hotels und Restaurants gemanagt, Dinge verkauft, bin in der Armee und verheiratet gewesen, geschieden worden, alles mögliche. Ich hatte ein interessantes und abenteuerliches Leben geführt. Aber ich wusste NICHTS über Geschäft und Geld. Ich habe nichts davon gewusst, was Sie in diesem Kapitel lernen werden! **Das heißt, am Ende dieses Kapitels werden Sie mehr als ich damals wissen.** Es kostete mich zehn Jahre, bis ich 44 war, bis ich meine erste Million netto gemacht hatte. Doch es muss nicht so lange dauern! **Am Ende dieses Buches werden Sie mehr über Joint Ventures wissen, als 99% aller kleinen und mittleren Geschäftsinhaber!**

Im Geschäft geht es darum, bezahlt zu werden, um die Probleme anderer Leute zu lösen und ihnen zu geben, was sie wollen und / oder brauchen.

Wir werden für die Werte bezahlt, die wir für andere Menschen schöpfen. Dieser Wert kann verbesserte Lebensqualität, Problemlösung,

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Schmerzbeseitigung oder das Erreichen von Zielen sein. Es ist die Wertschöpfung, die das Geld bringt.

**Der Bruttogewinn** ist der Gewinn, den Sie machen, bevor Sie für den Overhead bezahlt haben, wie Gehälter, Mieten usw. Wenn Sie ein Dingsbums für 5€ kaufen und in ihrem Geschäft für 10€ verkaufen, beträgt ihr Bruttogewinn 5€. Doch nach der Bezahlung ihrer Arbeits- oder fixen Kosten kann es sein, dass Ihr Nettogewinn nur noch 50 Cent beträgt.

Der wichtigste Teil ihres Geschäfts ist der **Nettogewinn.**
Das ist das Geld, das Sie verdient haben, nachdem alle Kosten und der Overhead bezahlt sind. Nettogewinn ist, was vor Steuern von all dem Geld übrig bleibt, das durch Verkauf in ihr Geschäft geflossen ist, nachdem die Produkte, Dienste, Mieten, Pachten, Gehälter und alles andere, wofür ein Geschäft zahlen muss, bezahlt sind.

Wenn das Geld schneller hinausgeht als es hereinkommt, gehen Sie Bankrott. **Das nennt man Cashflow. Er ist wie Blut.** Der Cashflow muss schneller hineinfließen als er hinausfließt. Die meisten Geschäfte scheitern wegen mangelndem Cashflow. Sie haben nicht genug Geld, um sie über magere Zeiten zu retten.

Je höher Overhead und Kosten sind, (Gehälter, Mieten, Pachten, Inventar usw.), desto höher das zu tragende Risiko, desto mehr müssen Sie verkaufen, um genügend Cashflow zu haben, desto kleiner wird der Nettogewinn.

Das Geld, das Sie mit Joint Ventures verdienen, ist zu 100% Nettogewinn – es gibt keine Kosten, die Sie abziehen müssen. Wenn Sie JV's für das Unternehmenswachstum nutzen, zahlen Sie nur für die Resultate (Umsätze) und tragen kein Risiko, es ist also der beste Weg. Wenn man weder Aufwand noch Kosten für das Geschäft zu tragen hat, wie kann es dann schief gehen? Indem man nur für Resultate zahlt, schafft man sich doch ein unbegrenztes Marketing-Budget!

Inkrementalgewinn ist der Gewinn, denn man macht, nachdem der Overhead bezahlt ist. Zum Beispiel: ein geöffnetes Restaurant. Kellner, Köche, Miete haben sich bereits amortisiert. Eine Person kommt in das Restaurant, setzt

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

sich und will essen. Die einzigen anfallenden Kosten sind die fürs Essen, die gewöhnlich 32% des Menüpreises betragen. Das heißt, der Inkrementalgewinn auf das Essen auf dem Teller liegt bei 68%.

**Front End**: Der Erst- (Haupt-) Verkauf eines Produktes oder einer Dienstleistung. **Back End**: Multiple Verkaufsoptionen zusätzlich zum Front-End-Verkauf – alle anderen Produkte und Dienstleistungen, die Leute bei Ihnen und/oder anderen Unternehmen vor, während und nach dem Hauptkauf erwerben können.

Wir sind nicht im Geschäft, um uns wichtig zu fühlen oder etwas zu verkaufen, sondern um Nettogewinn zu erzielen und alle legalen Steuerabzüge auszunutzen.

**Warum Sie, auch wenn Sie keines haben, KEIN Geschäft kaufen sollten (und warum Sie profitieren könnten, wenn Sie Ihr Geschäft schließen oder verkaufen!):**

Warum schreibe ich so etwas, nachdem ich 18 Jahre lang Geschäfte, Geschäftsmöglichkeiten und –konzessionen, Lizenzen und Vertriebe verkauft habe? Wo ich doch viele dieser Geschäftsmöglichkeiten selbst geschaffen habe und viele Leute kenne, die an den Geschäften, die ich verkauft habe, sehr viel Geld verdient haben?

Letztes Jahr, 2005, hatte ich eine Erscheinung. Drei Dinge mussten dafür geschehen; was soll ich sagen, ich bin stur.

Erstens. Als ich mit jemandem sprach, der ein bestimmtes Geschäft von mir kaufen wollte, wurde ich zum xten Male gefragt: “Robin, wenn das eine so gute Gelegenheit ist, warum machst DU es dann nicht?” Und zum xten Male erwiderte ich: “Weil ich mit Joint Ventures mehr Geld verdiene und größere Freiheit habe.”

Zweitens. Ein Partner in Neuseeland, der von mir ein Geschäft kaufen wollte, klang ein wenig deprimiert. Nachdem ich ein paar Mal nachgefragt hatte, stellte sich heraus, er war bejahrt, kränkelte und schwer verschuldet, seine Frau war Invalide und wenn er in diesem Geschäft nicht erfolgreich

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

war, würde er alles verlieren. Ich sagte: “Sir, statistisch haben Sie eine 13%ige Chance, dass dieses Unternehmen erfolgreich verläuft. Das hat nichts mit Ihnen oder dem Geschäft zu tun – es ist nur die Statistik. 87% aller neuen Unternehmen scheitern. Unter den gegeben Umständen werde ich es Ihnen nicht verkaufen. Ich will ein reines Gewissen haben. Es ist zu riskant für Sie.” Damit schlug ich eine große Kommission in den Wind. ***Er drohte, mich zu verklagen!***

Und die dritte Sache war, den Erfolg der Menschen zu beobachten, die an unseren Joint-Venture-Broker-Bootcamps für bloße $1,000 teilnehmen.
**Dann traf ich meine Entscheidung: “Ich werde kein Geschäft mehr verkaufen, bis ich nicht mit Sicherheit weiß, dass der Käufer den Verlust des Geldes mit einem Schulterzucken und einem Lächeln verschmerzen kann.**

*Schauen wir uns die Statistiken und Fakten einmal an:*

1. Laut Statistik gehen mindestens 87% aller neuen Betriebe in den ersten 5 Jahren wieder ein. Die Art des Unternehmens spielt dabei keine Rolle. Das ist ein enormes Glücksspiel – genauso gut kann man mit seinen Ersparnissen nach Las Vegas gehen. Und jetzt kommt der gruselige Teil: von denen, die die ersten 5 Jahre überstehen, gehen 87% in den darauf folgenden 5 Jahren ein!!! Das bedeutet, dass 1,69 von 100 neuen Geschäften heute die ersten 10 Jahre überleben! Würden Sie mit einer Gewinnchance von 1,69% spielen?

2. Wie lange dauert es **tatsächlich**, bis Sie Ihre Investitionen zurückbekommen?

3. *Egal* in welche Branche Sie einsteigen, Sie riskieren mehr als nur den Kaufpreis! Denken Sie an Overhead, Inventar, Angestellte, vertane Gelegenheiten, Pachten, Ausrüstung, unbezahlte Schulden, Verträge…und so weiter.

4. Sie verdienen Ihr Geld nur in der gewählten Branche. Wenn Sie Kleidung verkaufen, was ist, wenn jemand einen Rasenmäher will? Wenn Sie Versicherungen verkaufen, können Sie keine Immobilien

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

oder Fahrräder anbieten, oder? Sie haben einen sehr begrenzten Markt. Und auch geographisch sind Sie möglicherweise eingegrenzt.

5. Und bedenken Sie, dass Ihr Gewinn klein sein wird, nachdem alle Kosten bezahlt und Ihre Investitionen wieder hereingeholt sind. Falls Sie Erfolg haben.

6. Die meisten Geschäfte beanspruchen nicht nur ein finanzielles Risiko – sie beanspruchen VIEL Zeit. Zeit ist Leben. Man bekommt sie nie zurück. Sie stecken da fest und arbeiten, während Sie mit Ihren Kindern spielen oder Schifahren könnten!

Wenn Sie nun schon ein Geschäft haben, können Sie Joint Ventures nutzen, um es über Ihre wildesten Träume hinaus wachsen zu lassen, Sie können den Hebel an bestehende Ressourcen ansetzen und Geld mit JV's außerhalb ihres Geschäfts verdienen und 100% Gewinn einstreichen, und Sie können Ihr Geschäft behalten. Es liegt an Ihnen.
Denken Sie daran, wir machen Geschäfte, um so viel Nettogewinn nach Steuern wie möglich zu erzielen. Nur darum geht es.
Jay Abraham zufolge VERSTEHEN 99% der kleinen und mittleren Geschäftsleute JV's NICHT und nur sehr wenige nutzen JV's tatsächlich, was Sie zu einer sehr wertvollen Person macht, weil Sie ihnen helfen können, ihre Ziele schnell und ohne Schmerzen zu erreichen, denn Sie wissen, was die nicht wissen. Angewandtes Wissen ist Macht.

**Das Big Business kennt, versteht und nutzt JV's.** 20% des Gewinns der 500 größten amerikanischen und 2000 größten internationalen Gesellschaften stammt aus JV's, und die Hälfte dieser JV's wird mit der KONKURRENZ gemacht!

90% aller interviewten Vorstandsmitglieder gaben an, ohne die weitere Nutzung von JV's ihre Konkurrenzfähigkeit zu verlieren. Wal-Mart eroberte den mexikanischen Markt in Rekordzeit mittels eines JV. Sony, Pfizer, Amex und alle anderen großen Unternehmen benutzen JV's. Es ist eine bewährte Arbeitsmethode. Und es ist eine SCHLAUE Methode.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Geschäftsterminologie, die wir verstehen müssen:**

**Das marginale Eigenkapital / der Lifetime Value (Lebensdauer-Wert) eines Kunden** ist etwas, worüber Unternehmer nachdenken. Diese Informationen sollte man im Kopf haben, wenn man sie belehrt: wie viel Geld kann ich an einem Kunden während der Lebenszeit dieses Kunden verdienen? Wie viele andere Kunden werden auf seine Empfehlung hin zu mir kommen? Wie viel wird dieser Kunde über die Jahre für mich wert sein? Einmal verstanden, ist es ein enormer Antrieb für Unternehmer. Um einen neuen Kunden zu bekommen, werden Sie das erste Produkt vielleicht VERSCHENKEN. Zum Beispiel, Sie verschenken die erste Karate-Stunde. Es kostet dem Geschäft nichts. Aber wenn dieser Person der Unterricht so sehr zusagt, dass sie ein Trainingsprogramm kauft und zwei Jahre lang jede Woche wiederkommt, wie viel Gewinn werden Sie machen? Und wenn sie Ihre Produkte kauft und ihren Freunden die Teilnahme empfiehlt, wie viel Geld würden Sie verdienen?

**Akquisitionskosten** sind die Kosten des Unternehmens für die Gewinnung neuer Kunden. Wenn alle Verkäufe und Marketing-Kosten durch die Zahl der neu gewonnenen Kunden geteilt werden, ergibt das die Kosten für einen Kunden. Das sind die Akquisitionskosten. Wenn Sie ihnen neue Kunden ohne Risiko beschaffen können und nur für die Resultate bezahlt werden wollen, wird man gern mit Ihnen reden.

Der Grund, warum das Gewinnen neuer Kunden für sie so schwierig ist, heißt CLUTTER. Pro Tag wird der Durchschnittsbürger 36000 Werbebotschaften ausgesetzt. Werbe-Clutter ist in den letzten zehn Jahren um 1000% gewachsen. Die Kosten für Anzeigen haben sich verdreifacht, während ihre Wirksamkeit um die Hälfte gesunken ist. Das halbe Ergebnis zu verdreifachten Kosten! Also sind Unternehmer sehr an neuen Kunden interessiert, die sie ohne riskante Werbung bekommen. Und mittels Joint Ventures können Sie da ganz einfach in die Bresche springen!

***"Robins Joint-Venture-Formel ist überwältigend. Ich bekomme jetzt pro Woche mehr Anfragen, als ich bewältigen kann, und ich habe ein Back-End für mein Unternehmen entwickelt, um anderen zu helfen, ihres zu stärken." ~ Mark Loeffler, Client Reach Solutions, Toronto***

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Kundenschwund** ist die Zahl der Kunden, die ein Unternehmen jedes Jahr verliert, normalerweise um die 20%. Ja, Unternehmen suchen so geschäftig nach neuen Kunden, dass sie bestehende Kunden verlieren und es nicht einmal merken, und selbst wenn sie es bemerken, tun sie nichts dagegen. Es kostet fünfmal so viel, einen neuen Kunden zu akquirieren als an einem bestehenden Kunden wiederzuverkaufen, also können Sie Geld verdienen, indem Sie verlorene Kunden REAKTIVIEREN. Wir werden darauf zurückkommen.

***"Lieber für etwas kämpfen, als für nichts leben." ~ George S. Patton***

## 12. Warum einige Leute nicht wollen, dass Sie das wissen.

***ACHTUNG! Einige Leute sind stark daran interessiert, dass Sie dieses Buch nicht kennen!***

Denken Sie darüber nach. Ich erwähnte bereits, dass Colleges und Universitäten an Ihnen Geld verdienen wollen, indem sie Ihnen Bildung verkaufen. Bildung ist wichtig, doch der einzige Abschluss, der am Ende wirklich zählt, ist der GBK: Gigantisches Bank-Konto. Bildung ist sehr wichtig, wenn man sie anwenden und nutzen kann. Wenn Sie glauben, eine gute Ausbildung sei wichtig, um einen Job zu bekommen, mag das stimmen, wenn Sie einen Job WOLLEN. Ich hoffe, sie werden beim Lesen dieses Buches erkennen, dass Sie keinen Job zum Geldverdienen brauchen. Wenn Sie eine Ausbildung fürs Geschäft möchten, dann gehen Sie zu echten Unternehmern.
Und was ist mit Leuten, die Unternehmen, Konzession und Geschäftsgelegenheiten verkaufen? Die sind nicht daran interessiert, dass Sie wissen, dass Sie keine Unternehmen zu kaufen brauchen, um viel mehr Geld zu verdienen, als wenn Sie in ihre Unternehmen investierten, oder?
**Es gibt viele Menschen, die Joint Ventures nicht verstehen**. Sie haben davon gehört, jedoch nur 1% der kleinen und mittleren Unternehmen verstehen und nutzen sie tatsächlich. Diese Menschen erwarten von Ihnen die herkömmlichen Dinge: harte Arbeit, lange Arbeitstage, großes Risiko, kleiner Verdienst und Ihr Geld.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Was ist mit den Genies, die Ihnen ein Geschäftskonzept verkaufen wollen? Die meisten Geschäftskonzepte stammen von Akademikern und Schwindlern, die damit Kredite aus geschäftlich unbeleckten Bankdirektoren herauslocken, um Dinge zu kaufen, die sie weder brauchen noch sich leisten können, nur um Leute zu beeindrucken, die es nicht interessiert. Lesen Sie das noch einmal. Oft ist es wahr.
**Für das Big Business sind Geschäftskonzepte ein wichtiges Werkzeug, und sie beziehen JV's in diese Geschäftskonzepte ein.** Jemand, den Sie mit der Erarbeitung Ihrer Geschäftsstrategie beauftragen, sollte eine erfolgreiche und vor allem aktuelle Leistungsgeschichte vorweisen können.

Hinterfragen Sie stets die Motive desjenigen, der Ihnen etwas verkaufen oder Sie zu etwas überreden will. Was wollen die damit erreichen, und dient es wirklich Ihren Interessen? Vielleicht waren Sie schon einmal bei einer Timeshare-Präsentation. *[*Timeshare *bezieht sich auf ein Ferienhaus oder eine Ferienwohnung, an dem/der man für eine bestimmte Zeit im Jahr das Nutzungsrecht hat, Anm. d. Übers.]* Haben Sie erlebt, dass die Verkäufer oft über das viele Timeshare sprechen, das sie selbst besitzen? Ja, genau! Das sind normalerweise unterbezahlte Vertreter, die nur von ihrer Kommission leben und sich kaum ihre Miete leisten können, geschweige denn Timeshare auf der ganzen Welt. Seien wir realistisch! Eine gesunde Dosis Skepsis kann manchmal nicht schaden.
Wenn Ihnen jemand sagt, JV's funktionieren nicht, heißt das einfach, es fehlt ihnen das Wissen oder die Fähigkeit, JV's erfolgreich anzuwenden, oder sie haben ein nachhaltiges Interesse, Ihnen das zu erzählen.
***"Lassen Sie Menschen nicht an Ihnen zerren und ziehen, wenn Sie nach hohen Zielen streben" ~ George S. Patton***

## 13. Warum wieder andere nicht wollen, dass Sie das <u>tun</u>

Angenommen Sie sind angestellt, arbeiten hart für wenig Geld und zahlen exorbitante Steuern, dann will Ihr Chef nicht, dass Sie einen leichteren und schnelleren Weg finden, Geld zu verdienen. Er will natürlich, dass Sie das Geld für IHN verdienen, klar. Er kann Sie kontrollieren, wenn Sie ihn für Ihr Einkommen brauchen. Schauen wir uns die Motive dieser Leute noch einmal an. Wenn Ihr Chef schlau ist, zeigt er Ihnen eine Möglichkeit, die

**<u>ACHTUNG:</u> So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

zusätzlichen Gewinne, die Sie für sein Geschäft generieren, durch JV's zu teilen.

Die meisten Absender von Werbeaufträgen wollen NICHT, dass Sie dieses Buch kennen, denn sie verlieren dabei Geld. Außer natürlich sie verstehen etwas von Kontingenz-Werbung, worüber wir in diesem Buch noch hören werden.

Wenn Menschen die Macht von JV's nicht verstehen, werden sie Sie vor Veränderungen warnen, denn das Alte ist ihre Kuschelecke. Menschen, die ihr ganzes Leben angestellt waren, werden Ihnen raten, den Job zu behalten. Ich sprach mit dem Besitzer eines Immobiliengeschäfts, dem es sehr gut ging. Er erzählte mir, dass nur 7% seiner Makler genügend Geld verdienten. Er war trotzdem nicht an JV's interessiert, weil das nicht die Methode war, mit der er sein Geld verdiente – vor 20 Jahren! Also kaufen seine Makler den Traum, den er verkauft, und verdienen Geld für ihn, doch sie verdienen selbst nichts, weil sie veraltete Informationen verwenden. Diese Menschen (oder er selbst) interessieren ihn nicht genug, um etwas Neues in sein Geschäftssystem einzubeziehen.
Wenn mir Leute erzählen, sie haben 20 Jahre Geschäftserfahrung, handelt es sich meist um ein Jahr, das 19mal wiederholt wurde.
Die Feinde von JV's sind EGO, FURCHT und ARROGANZ.

Seien Sie auf Menschen vorbereitet, die nicht wollen, dass Sie mit JV's arbeiten. Es ist deren Problem, nicht Ihres.

***"Klopft die Gelegenheit nicht an, baue eine Tür." – Milton Berle***

## 14. Warum Sie vielleicht nicht reich werden <u>wollen</u>.

Alles, was wir mit unserem Leben tun, alle Entscheidungen, die wir treffen, und unsere Lebenseinstellung basiert auf unserer Lebensphilosophie. Sozialismus und Kommunismus sind Philosophien, und schauen wir uns ihre katastrophalen finanziellen Resultate an. Ihre Überzeugungen, Ihre Religion und Philosophie wird Sie lenken und führen. Wenn Sie Ihre Umstände verändern wollen, müssen SIE SICH verändern. Das heißt, dass sich Ihre

Philosophie an Kapitalismus, Wohlstand, Überfluss, Produktion und Schöpfung orientiert.

Ich werde das jetzt nicht tiefer beleuchten; trotzdem ist es ein wichtiger Teil Ihres Erfolgs, und deshalb habe ich ein paar vortreffliche Bücher im Abschnitt **„Empfohlene Bücher“** am Ende dieses Buches aufgelistet. Ich empfehle Ihnen dringend, sie zu lesen, um sicher zu gehen, dass Ihre Einstellung zu Geld die richtige ist. Viele von uns kämpfen mit ihren Konzepten zu Wohlstand und Geld. Einige haben eine “Shrinking Pie-” oder eine “Vorsorge-Anspruchs-Mentalität“, oder tief drinnen glauben wir, dass Geld und Geschäft schlecht sind. Das wird Ihren Erfolg in Joint Ventures schneller sabotieren, als die Kugel aus dem Lauf einer 45er durch Ihren hübschen Kopf.

Es kann auch sein, dass Sie insgeheim oder unterbewusst die Konsequenzen, die sich aus Wohlstand ergeben, fürchten. Vielleicht glauben Sie, Ihre Freunde würden Sie nicht akzeptieren, oder Sie wären verpflichtet, Leuten, die Sie nicht mögen, zu helfen oder eine bestimmte Verantwortung zu übernehmen, oder es ist ein Aufstieg, den Sie nicht wollen oder fürchten. Es ist wichtig, sich über all das klar zu werden, damit man sich damit auseinandersetzen kann, bevor man beginnt, Geld zu verdienen. Vielleicht bereuen Sie auch falsche Entscheidungen, die Sie in der Vergangenheit getroffen haben, und glauben, dass Sie keinen Wohlstand verdienen. Werden Sie sich dieser Probleme bewusst und konfrontieren und setzen Sie sich damit auseinander, damit der Weg zum Reichtum frei vor Ihnen liegt.

***"Kapitalismus verlangt das Beste von jedem Menschen – seine Vernunft – und belohnt ihn entsprechend. Er stellt es jedem Menschen frei, die Arbeit zu suchen, die ihm gefällt,, sich in ihr zu spezialisieren, seine Produkte gegen die Produkte anderer einzutauschen, und die Straße der Leistung so weit zu gehen, wie Fähigkeit und Ambition ihn tragen." ~ Ayn Rand***

## 15. Was ist ein Joint Venture?

Ein Joint Venture hat nichts mit zwei Verlieren zu tun, die miteinander Marihuana rauchen! Wenn gleichgesinnte Menschen zusammenarbeiten und Ressourcen teilen, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen, ist das ein Joint

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Venture. Man kann es auch strategische Allianz oder Partnerschaft nennen. Die erfolgreichsten Joint Venturer haben erkannt, dass Sie gut dafür bezahlt werden, Menschen mit Lösungen zu verlinken. Man muss nicht selbst in einem Deal involviert sein – man kann zwei Seiten miteinander bekannt machen, den Deal zu dritt machen und gut bezahlt werden. I diesem Buch werden Sie viele Beispiele von Joint Ventures kennen lernen**. Paul Getty sagte: "Ich würde lieber 1% der Bemühungen von 100 einzelnen Menschen als 100% der Bemühungen eines Menschen bekommen."** Indem Sie ein Stück des Gewinns aus jeder Transaktion eines von Ihnen initiierten Joint Ventures nehmen, schaffen Sie für sich ein fortlaufendes, passives Einkommen.

Joint-Venture-Experten können die Verbindungen, die zur Wertschöpfung gezogen werden müssen, erkennen. Sie sehen über ihre eigenen Interessen, Geschäfte, Produkte und Dienstleistungen hinaus. Sie wollen Werte schaffen und sie achten darauf, dass sie für diese Wertschöpfung fair bezahlt werden.

Der reichste Mann von British Columbia, Kanada, ist zwei Milliarden Dollar schwer, all seine Unternehmen gehören ihm vollständig. Sein Name ist Jim Pattison und er ist ein JV-Experte. All seine Unternehmen haben Joint Ventures miteinander. Seine Supermärkte werben auf seinen Schildern, kaufen Fahrzeuge von seinen Händlern und verkaufen Nahrungsmittel aus seinem Nahrungsmittelkonzern, die von seiner Verpackungsfirma verpackt werden, etc. Er ist ein guter Mann, und seit ich in Kanada bin, habe ich mich von ihm inspirieren lassen. Lernen wir von Genies wie Mr. Pattison.

Ich glaube, je besser wir die menschliche Natur verstehen, desto besser sind wir bei JV's. Menschen sind Menschen. Wir alle möchten wichtig, akzeptiert, wertvoll, beliebt und respektiert sein. Wir alle möchten bekommen, was uns zusteht. Mein Vater, Ronald Moodie Elliott, ist ein dekorierter Kriegsheld, auf den ich sehr stolz bin. Am Strand von Nanaimo auf Vancouver Island fragte ich meinen Vater, was seine Lebensphilosophie ist. Er antwortete ohne zu zögern: "Sei anderen gegenüber ehrlich und nett und behandele sie so, wie du von ihnen behandelt werden willst, Sohn." Wenn man andere Menschen wirklich mag, sie respektiert und an ihrem Wohlergehen interessiert ist, wird man bei Joint Ventures keine Probleme haben.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

***"Jeder, der für die Zukunft kämpft, lebt bereits darin." ~ Ayn Rand***

## 16. Was ist Ihr Geheimnis für Ihren Erfolg bei Joint Ventures?

Menschen, die mit Joint Ventures Erfolg haben, sind motiviert, zielorientiert und lernfähig. Sie wollen dazulernen und haben ihre Egos unter Kontrolle. Sie sind hartnäckig. Ich möchte Sie mit einem Zitat von Napoleon Hill aus *"Think and Grow Rich"* bekannt machen:

"Hartnäckigkeit ist ein wesentlicher Faktor bei der Umwandlung von Verlangen in Geld. Die Grundlage von Hartnäckigkeit ist Willensstärke. In der richtigen Kombination sind Willensstärke und Verlangen ein unwiderstehliches Paar. Menschen, die große Vermögen anhäufen, werden allgemein für kaltblütig und manchmal grausam gehalten. Sie werden oft missverstanden. Was sie haben, ist Willensstärke, die sie mit Hartnäckigkeit mischen, sie stellen ihre Wünsche zurück, um die Erreichung ihrer Ziele nicht zu gefährden. Die Mehrzahl der Menschen werfen ihre Ziele und Absichten schnell über Bord und geben beim ersten Anzeichen von Pech oder Widerstand auf. Ein paar wenige machen trotz aller Widerstände weiter, bis sie ihr Ziel erreichen. Das Wort 'Hartnäckigkeit' mag keine heroischen Assoziationen hervorrufen, doch die Eigenschaft ist für den menschlichen Charakter so wichtig wie Kohlenstoff für Stahl."

***Was ist Ihr ML?***

Vor ein paar Tagen trat Ben aus New York City dem DollarMakers Joint Venture Forum bei. Er stürzte sich hinein wie das Weiße auf den Reis, rief mich an, schickte mir E-Mails, band sich ein. Er kam zur nächsten Mitgliederkonferenz. Er bestand darauf, so viel und so schnell wie möglich zu lernen. Er kaufte sich zusätzliches Material. Er war wie ein Schwamm. Nichts war ihm zu anstrengend. Offen, eifrig, begeistert. Hoher ML.

Ich hielt einen Vortrag in Richmond, BC vor einer großen Anzahl von Besuchern, die in jener dunklen, nassen und stürmischen Nacht hergekommen waren, um zu hören, wie sie durch Joint Ventures ihr Leben verändern konnten. Am Ende der neunzig Minuten sagte mir eine Frau, sie

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

würde ja gern an meinem eintägigen Joint-Venture-Bootcamp teilnehmen, wenn ich es in Abbotsford, eine Stunde von wo wir uns gerade befanden, abhalten würde. Ich antwortete ihr, sie solle ihre Teilnahme nicht einmal erwägen. Wenn drei Stunden Anreise für sie ein Problem waren, dann würde alles ein Problem sein. Wenn Engagement und Überzeugung so niedrig waren, würde sie die Leidenschaft der anderen Teilnehmer trockenlegen. Ihr ML war katastrophal niedrig.

Was ist Ihr "ML"? Es ist Ihr Motivations-Level. Eins heißt "Was geht mich das an – gib mir eine Zigarette und lass mich zu Frieden." Zehn bedeutet "Ich werde nackt und mit brennenden Haaren und einer gereizten Puffotter auf den Schultern über zerbrochenes Glas laufen – alles was nötig ist." ML ist der Leidenschaftsmesser, das "Wie sehr willst du gewinnen?" Kämpfend sterben oder nach der ersten Runde aufgeben und lieber noch ein Bier holen? Ihr Motivationslevel wird bestimmen, wie weit Sie in jeder einzelnen Ihrer Bestrebungen kommen werden. Sie glauben entweder, Sie sind unaufhaltbar, oder Sie werden leicht zu stoppen sein. Sie denken entweder wie Mohammad Ali, oder Sie niederzuringen ist... leicht.

Vor ein paar Jahren war ich unterwegs, um am nächsten Morgen auf Haarkunst-Messe zu sprechen. Ein Freund und Klient von mir, "Peter", war einer der Frisöre. Zu dieser Zeit hatte er immense Geld- und Eheprobleme, und als Krönung einen Kater, doch ich hörte ihn durch die Wände meines Hotelzimmers hindurch (Stein-, nicht die normalen Pappwände) aus voller Kehle den James-Brown-Hit *"I Feel Good"* singen, um sich für seine Präsentation aufzubauen. Gary übernahm die Kontrolle für sein Leben und seine Gefühle und beherrschte seinen ML. Er war tatsächlich nicht aufzuhalten. Er ließ seine Entscheidungen nicht von seinen Gefühlen oder Umständen beeinflussen.

Wenn man Zeit mit Menschen wie Gary und Ben verbringt, was tut das mit dem eigenen ML? Ich weiß, dass es meinem ML gut tut. Unser ML muss groß werden, damit wir mit unseren Joint Ventures Erfolg haben.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Gegenseitigkeit (Reziprozität) in Joint Ventures**

Es gibt viele Menschen, die Finanzplanungen und Versicherungsprodukte und –dienstleistungen anbieten. Doch es gibt nur einen, mit dem ich zu diesem Zeitpunkt Geschäfte oder einen Joint Venture machen würde. Wie hat er sich vom Rest unterschieden? Sind es seine großen Erfahrungen? Nein – er ist eigentlich ziemlich neu in der Branche. Ist es sein großer Erfolg? Nein – er ist neu. Ist es wegen seiner schlauen Broschüren oder Luxusbüros? *Nein. Er hat mir einen Grund gegeben, mit ihm arbeiten zu wollen!* Die beste und wirksamste Art, Menschen zu veranlassen, zu überreden und moralisch zu bestechen, deinen Namen zu erwähnen, mit dir zu arbeiten und jede Menge Aufträge an dich weiterzuleiten, und der ideale Weg, sich vom Markt abzuheben und sich ganz nach vorn ins Bewusstsein zu bringen ist, eine nie da gewesene, massive Gegenseitigkeit (Reziprozität) zu schaffen. **Lesen Sie diesen Satz noch einmal; er könnte Ihr Leben ändern.** Joint Ventures basieren auf Reziprozität. Es ist ganz einfach. Wenn Sie gut und nett zu mir sind, wenn Sie mir ehrlich beim Erreichen meiner Ziele helfen und konsequent Wert für mich schaffen, wenn Sie mir übers Normale hinaus behilflich sind und mich unterstützen, dann ist es menschliche Natur, dass ich Ihnen das irgendwie vergelten möchte.

Schauen wir uns an, wie sich dieser spezielle Mensch aus den Finanzdienstleistungen fest in meine guten Bücher eingeschrieben hat und mich dazu brachte, über ihn zu schreiben, Worte, die von Tausenden gelesen werden und ihn keinen Cent kosten.

Sein Name ist übrigens Wilson Poon. Wilson trat dem Dollarmakers Joint Venture Forum bei und besuchte unser Joint-Venture-Broker-Bootcamp. Jedes Mal, nachdem er an einem meiner Vorträge oder einer Mitgliederversammlung teilgenommen hat, bekomme ich sofort ein „Danke“-E-Mail. Von hunderten Leuten ist Wilson Poon fast immer der einzige, der das tut! Das E-Mail kostet ihn nichts. Er startete eine Mastermind-Gruppe mit ein paar anderen Mitgliedern und arbeitete enorm an ihrem Aufbau, einfach um für diese Mitglieder Mehrwert zu schaffen. Er

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

ist stets freundlich, ein guter Zuhörer, er macht Komplimente, und seine Bescheidenheit fußt auf einer soliden Grundlage aus hoher Intelligenz und Integrität. Auf diese Weise schafft er Reziprozität, und die zahlt sich aus. **Mit Joint Ventures kann man das auf die nächste Ebene bringen, indem man mit den Produkten tatsächlichen Mehrwert von buchstäblich tausenden Euro anbietet und durch die Nutzung von Coupons, Geschenkgutscheinen und Rabatten keinerlei zusätzliche Kosten hat.** Doch bedenken Sie: die menschliche Natur ändert sich nicht. Wie man hineinruft, so schallt es heraus. Man erntet, was man sät. Und weil 99% der Geschäftsinhaber die Hebelwirkung von Joint Ventures nicht verstehen, brauchen Sie sich nicht um Ihre verwirrt im Staub erstickende Konkurrenz zu kümmern, während Sie Ihren Endgewinn ohne Geld und Risiko exponentiell steigern.

Ihr Erfolg in Joint Ventures wird auf Ihrem Verständnis beruhen, diesen Reziprokwert abzurufen.

***"Der Mensch wird nicht durch die Umstände gemacht; er entdeckt sich durch sie. Deshalb ist der Mensch als Herr und Meister des Denkens sein eigener Schöpfer, der Urheber und Gestalter der Umwelt." ~ James Allen***

## 17. Warum wird dieses Buch schnell für Sie funktionieren?

Für $5.000 nahm ich 1995 an einem dreitägigen Jay-Abraham-Seminar teil. Als ich nach Hause kam, begann ich, meinen Klienten diese erstaunlichen Prinzipien beizubringen. Durch die Einbeziehung von Jays Ideen erzielte ich fantastische Ergebnisse. 2005 traf ich einen Mann, der mit mir an derselben dreitägigen Veranstaltung teilgenommen hatte. Er hatte NICHT EINE der Ideen realisiert. Mein Leben hatte es geändert; ihn hatte es Geld gekostet. Ich sprach mit jemand, der vor zwei Monaten an einem meiner Bootcamps in Ottawa teilgenommen hatte. Er meinte, er "versucht noch immer, das System zu verstehen", hatte also noch nichts getan. Als ich aufgelegt hatte, rief mich jemand an, der im Monat zuvor an einem Bootcamp in Toronto teilgenommen hatte, und der HEBT AB. Die gleiche Informationsgrundlage. Die gleichen Möglichkeiten. Derselbe Markt. Unterschiedliche Reaktionen.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Warum erwähne ich das. Diese Systeme sind LEICHT zu implementieren. Doch Sie müssen vom Sofa ‘runter und entschlossen, konsequent und enthusiastisch BEGINNEN, um sie für sich arbeiten zu lassen. Sie können ein **“Ausredeologe”** sein und tausend Gründe finden, oder sie können in Aktion treten. Je mehr Sie hineinstecken, umso mehr holen Sie heraus. Je schneller und mehr Sie realisieren, desto schneller sehen Sie Ergebnisse. Erzählen Sie mir nicht, dass Sie “nicht verstehen”, oder Sie “brauchen mehr Informationen”, denn das stimmt nicht. Ich mache und unterrichte das schon sehr lange und ich weiß, dass es funktioniert, und ich weiß, dass Sie es können.

Als ich das erste Mal in Kanada war, nahm ich einen Skikurs und verliebte mich in den Abfahrtslauf. Eines Tages war ich auf Mount Seymour und schwerer Nebel lag auf dem Berg. Ich stand oben an der Piste und sah, wie sich ein Läufer nach dem anderen über die Kante stürzte, nur um im Nebel zu verschwinden! Es war ein unheimlicher Moment: wie konnten sie sehen, wohin sie fuhren? Dann fiel mir ein, was ich mir mit siebzehn während der Grundausbildung in der Armee selbst immer wieder gesagt hatte: “Wenn die anderen es können, kann ich es auch.” Es hatte damals funktioniert, und das würde es auch jetzt tun. Also schob ich mich über die Kante. Als ich fuhr, sah ich zu meinem Erstaunen immer mehr vor mir. Deshalb konnten es die anderen. Ich hätte nun also mit eingekniffenem Schwanz nach Hause rennen und etwas von Angst und Gefahr heulen können. Aber ich habe es nicht getan: ich habe etwas unternommen. Man lernt durchs TUN, nicht durchs darüber nachdenken. Ich glaube an mich. Trotz der Furcht tue ich etwas. Und das können Sie auch.

**Nike sagte uns: *“JUST DO IT!”* Ich stimme zu.** Wenn man neben dem Pool sitzt, kann man nicht schwimmen lernen. Werfen Sie sich mit ausgelassener Ungezwungenheit in Joint Ventures. Begeistern Sie sich. Spinnen Sie. Sie haben weder Risiken noch Kosten. Was haben Sie zu verlieren? Tun Sie es! Es geht viel schneller, als Sie glauben. Haben Sie Vertrauen. Wichtiger, umgeben Sie sich mit positiven Menschen, nicht mit Verlierern. Das ist ein Riesenunterschied. Adler machen Ihnen Mut und helfen Ihnen.

***“Sie werden so klein wie Ihr Kontrolldenken; oder so groß wie Ihr Streben nach Dominanz” ~ James Allen***

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

## 18. Ihre unbegrenzten Ressourcen und Potentiale (Versteckte Vermögenswerte und die Ressourcen Anderer)

Wayne Dyer sagte: “Reichtum ist nichts, was man sich erwirbt. Er ist etwas, worauf man sich einstellt.” Das gilt fürs Geschäft wie fürs Leben. Ich erwähnte es bereits früher: wir haben keine Geldprobleme; wir haben Denkprobleme. Viele Leute haben eine “Mangel-” oder “Armuts-” Mentalität – sie denken in Begriffen von Mangel und Grenzen. Sie haben Angst vor Wettbewerb. Tatsächlich steht Ihnen alles, was Sie für Ihr Geschäft brauchen könnten, bereits leicht zugänglich zur Verfügung.

Mit Joint Venture kann man die Kammer öffnen. Egal was es ist, Raum, Werbung, Vertrieb, ein Verkaufskollektiv, Arbeitskraft, Ausstattung, eine Datenbank oder was auch immer, solang es jemand hat, können Sie Zugang dazu bekommen! Die meisten Unternehmen haben unausgelastete Ressourcen. Nicht jede Ressource ist voll ausgelastet. Vor ein paar Tagen habe ich meinen Drucker aufgesucht, um über den Druck meines neuen Buches zu sprechen, und fand heraus, dass auch er manchmal über freie Kapazitäten und Ressourcen verfügt. Kann man mehr Stühle in einen Seminarraum stellen? Oder in ein Restaurant? Haben sie nicht genutztes Inventar? Müßige Belegschaftsangehörige? Natürlich.

Wenn wir einmal begriffen haben, dass uns all diese Ressourcen zur Verfügung stehen, seien es Sitze in Flugzeugen, Hotelzimmer oder Kredit, Mitgliedschaften, Fahrzeuge, Drucker oder Zeit, müssen wir lernen, wie wir uns ohne Risiko und Kosten dazu Zugang verschaffen. Einmal verstanden, dass das Gesetz der Reziprozität, wie die Schwerkraft, ausgezeichnet funktioniert, wenden wir es einfach an. Wir können tauschen, handeln, oder einfach Joint Ventures als Hebel für Ressourcen ansetzen. Wie groß denken Sie? Was erwarten Sie? Wie zuversichtlich sind Sie? Das wird bestimmen, wie viel Sie bekommen können. **Wenn Sie nach einer Million fragen, kann es sein, Sie bekommen sie. Fragen Sie nach hundert...** Sie müssen

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

den Besitzern oder Kontrolleuren der Ressourcen nur einen guten Grund geben, sie mit Ihnen zu teilen. Bekommen die was sie wollen, bekommen Sie was Sie wollen. Hier ein paar echte Beispiele von Barternews.com:

1. 1977 erwarb Peter Pocklington 50% der Edmonton Oilers (eine kanadische Eishockeymannschaft) von Nelson Skalbania im Tausch gegen einen Rolls Royce, einen 15-Karat-Ring und ein Gemälde von Renoir.

2. Continental Airlines tauschte fünf Terminal Gates, die es auf dem Los Angeles International Airport hatte, mit United Airlines gegen ein paar von deren Gates in Newark (NJ).

3. Das Unternehmen von George Lukas, dem Schöpfer von *Star Wars*, Lukasfilm, handelt gerade ein immenses Tauschgeschäft aus, bei dem ein Unternehmen die Rechte an den Spielzeugen für seine nächste Filmreihe bekommen wird. Wie verlautet, liegen Angebote bis zu einer Milliarde Dollar auf dem Tisch, bei denen Lukas eine große Kapitalbeteiligung (Besitz) an dem Spielzeugunternehmen bekommen wird, mit dem er den Deal letztlich abschließt.

Ihre Vorstellungskraft ist die einzige Grenze. Zusammen können wir unglaubliche Dinge tun. Es ist schwer, dass allein zu schaffen, und man muss es nicht. FRAGEN SIE. “Du hast es nicht, weil du nicht gefragt hast.” Seien Sie forsch. Finden Sie heraus, was die andere Person will, und handeln Sie. Alles ist da und wartet auf Sie!

***“Scheiterst du, akzeptiere es als Zeichen, dass deine Pläne noch nicht fertig gereift sind, baue die Pläne um und setze noch einmal Segel in Richtung des ersehnten Ziels.” ~ Napoleon Hill***

## 19. Wo sollte man beginnen?

Nach der Lektüre dieses Buches werden Sie sehen, dass wir Geld verdienen, indem wir Menschen Lösungen anbieten und dafür gut bezahlt werden.
Hier ist ein einfaches Beispiel. Mein Freund Steve verleiht Geld an Unternehmen. Das nennt sich Brückenfinanzierung. Er sucht nach Leuten,

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

die ihr Geld mit ihm investieren wollen, und leiht es anderen. Und er sucht Menschen, die Geld von ihm borgen wollen.

Machen Sie Steve mit jemanden bekannt, der ihm Geld leiht, so zahlt er denen 12% und Ihnen 6% dieses Geldes. Er verleiht das Geld zu 36% und verdient so 18%.
Schicken Sie jemanden zu Steve, der Geld von ihm leihen will, dann zahlt er Ihnen 10% dieses Geldes. So machen Sie 6% jährlich vom Geld anderer. Alle gewinnen. Der Geldgeber bekommt 12%, Steve bekommt 18% und Sie bekommen 6%. Der Kreditnehmer zahlt 36%.
Jetzt verstehen Sie. Sie müssen weder erklären noch verkaufen noch überzeugen. Sie müssen den Leuten lediglich erklären, dass sie von Steve 12% auf ihr Geld bekommen können und sie zu Steve schicken. Er tut die Arbeit und Sie bekommen 6% pro Jahr auf das Geld anderer Leute.
Oder wenn Sie jemanden kennen, der Geld leihen will, schicken Sie ihn zu Steve und bekommen 10% auf das geborgte Geld.

Sehen Sie wie leicht das ist? Für Sie sind das weder Kosten noch Risiko und nur wenig Zeit. Natürlich klopfen Sie nicht nachts an die Türen von Fremden und fragen, ob sie Geld verleihen oder borgen wollen! Nein. Sie hören einfach sehr aufmerksam zu, wenn Menschen reden. Wenn sie Geld brauchen und von der Bank keine Hilfe bekommen, schlagen Sie ihnen vor, mit Steve zu reden. Danach rufen Sie Steve an. Das ist alles. Wenn der Deal klappt, verdienen Sie Geld. Wenn nicht, kein Problem. Sie haben nichts verloren. Sie waren höflich und haben Ihre Hilfe angeboten.

In diesem Buch werden Sie viele dieser Ideen finden. Sie müssen einfach nur beginnen. Machen Sie nicht alles auf einmal. Folgen Sie den Anweisungen. In diesem Buch werden Sie spezifische Anweisungen bekommen. TUN Sie es einfach. Wie isst man einen Elefanten? Stück für Stück. Ein Biss auf einmal.

Noch ein einfaches Beispiel. Wenn Sie ein Mitglied des DollarMakers Joint Venture Forums sind und ein neues Mitglied gewinnen, zahlt man Ihnen eine Kommission. Wenn Sie also mit Leuten reden und jemand sagt, er will sein Geschäft erweitern, oder sie sucht nach guten Geschäftskontakten, sagen Sie einfach: “Sie sollten dem Forum beitreten. Gehen Sie auf

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

DollarMakers.com und tragen Sie sich ein. Benutzen Sie meinen Namen, dann werden Sie automatisch als Mitglied akzeptiert, denn ich bin Mitglied. Es ist erschwinglich!" Treten sie bei, werden Sie bezahlt. Wenn nicht, kein Problem. Wenn sie aber beigetreten sind und an einem Bootcamp teilnehmen, werden Sie bezahlt. Wenn sie selbst dann irgendwann jemanden auf ein Bootcamp schicken, werden Sie auch bezahlt.

Leicht. Sie hörten von einem Bedürfnis und schlugen eine Lösung vor, erklärten, was zu tun war, um das Ziel zu erreichen und den Schmerz zu lindern. Reagiere auf Bedarf. Etwa, wenn jemand eine Coke sucht, und Sie sagen ihm: "Da ist eine im Kühlschrank!" Sie helfen und leiten sie zu ihren Zielen. Und in Joint Ventures werden Sie dafür bezahlt.

Denken Sie darüber nach. Wenn Sie jemanden von einem Rotary Club kennen, der ein neues Restaurant für die wöchentlichen Sitzungen sucht, finden Sie ein gutes Restaurant, schlagen Sie dem Besitzer ein JV vor (in diesem Buch werden Sie lernen, wie man das macht), und wenn er einverstanden ist, Ihnen einen fortlaufenden Betrag auf alle neuen Kunden, die Sie ihm schicken, zu zahlen, empfehlen Sie das Restaurant dem Rotary Club. Wenn die es mögen und jede Woche dort zum Essen kommen, bekommen Sie jede Woche einen Prozentsatz auf die Rechnung des Clubs. Sie arbeiten einmal und werden bezahlt, solange der Club in diesem Restaurant isst! Das ist für Sie eine Quelle passiven Einkommens. Sie sind in Aktion getreten und bekommen jetzt jede Woche Geld. Sie haben eine kleine Geldmaschine gebaut.

***"Die Vision, die man im Geist glorifiziert, das Ideal das man in sein Herz inthronisiert – woran man sein Leben baut, das ist es, was man wird." ~ James Allen***

## 20. Wie Sie die richtigen Menschen für diese Arbeit finden

Eine der häufigsten Fragen, die mir auf meinen Seminaren, Talks und Bootcamps gestellt werden, ist: **"Aber Robin, wo finde ich die Leute, mit denen ich Joint Ventures mache?"** Das ist natürlich eine gute Frage. In einer Welt, in der eine gute Website oder eine Geschäftsbroschüre einen in

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

seiner Hundehütte lebenden und Gras rauchenden Bankräuber wie den Geschäftsführer eines Top-500-Unternehmens aussehen lässt, haben wir das Recht, skeptisch und sogar zynisch zu werden. Wir misstrauen den Betrügern und Möchtegerns da draußen. Wir wollen unsere vertrauenswürdigen Kunden und Freunde nicht an Verlierer weiterleiten.

***Darum haben wir das DollarMakers Joint Venture Forum gegründet.*** Es wurden gute Leute eingeladen, und die haben ihre besten Leute dazu geholt, und so weiter. Und jetzt, wo Menschen auf der ganzen Welt um Aufnahme bitten, bestehen wir darauf, dass sie sich an unseren Moralkodex halten und beobachten sie aufmerksam. Bei der kleinsten Abweichung werfen wir sie ohne Umschweife hinaus. Ja, wir FEUERN unehrliche Mitglieder und Spammer. Ich bin weder politisch korrekt noch schwach. Anders als viele "Networking Groups", die Hitler als Mitglied akzeptieren würden, wenn er genug zahlt, sind unsere Beiträge so niedrig und der Nutzen so hoch, dass wir uns leisten können, (und wir sind es tatsächlich) sehr wählerisch zu sein. Das ist also eine Möglichkeit, gute Joint-Venture-Partner zu finden: treten Sie einfach dem Forum bei! Besuchen Sie DollarMakers.com und tun Sie das gleich. Fangen Sie an.

Eine weitere Möglichkeit, gute Joint-Venture-Partner zu finden, ist, mit Ihren N.E.W.-Beziehungen zu beginnen – Ihren Natürlich Existierenden Wirtschafts-Beziehungen – Menschen, die Sie kennen und denen Sie vertrauen und mit denen Sie bereits in der Vergangenheit Geschäfte gemacht haben. Leute, die Ihnen von vertrauenswürdigen Freunden und Partnern empfohlen wurden, sind wahrscheinlich eine gute Wahl. Und wenn Sie unseren Richtlinien folgen, werden Sie diese JV's ohne Geld, ohne Risiko und in kurzer Zeit an den Start bringen. Sie können ganz einfach gehen, wenn es nicht klappt oder JV-Partner Abmachungen nicht einhalten, und ich versichere Ihnen, einige werden das tun.

Denken Sie daran, da draußen gibt es Leute, die für einen Kunden und einen schnellen Euro alles versprechen. Verzweifelte Menschen tun verzweifelte

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Dinge. Suchen Sie sich erfolgreiche Leute. Und behalten Sie die Kontrolle über die Beziehung und den JV – um gut zu funktionieren, brauchen Sie Aufmerksamkeit und Kontrolle. Und je mehr sie über JV's wissen, desto wahrscheinlicher ist der Erfolg des JV's. Ein Mitglied des DollarMakers Joint Venture Forum, der ein Joint Venture Broker Bootcamp absolviert hat, hat größere Erfolgschancen als ein Mitglied, das diese Ausbildung nicht hatte.

### Persönlichkeitsstil und Joint Ventures

Einer meiner Klienten, dem eine Restaurantkette gehörte, verbesserte seine Geschäfte radikal, als wir seine Angestellten nach ihren Persönlichkeitsstilen testeten und das Geschäft reorganisierten. Jeder von uns trägt die Charakteristika aller vier Hauptpersönlichkeitsstile in sich, aber normalerweise ist einer davon dominant. Im Geschäft ist es wichtig, unsere Stärken zu kennen und als Hebel zu nutzen, und andere zu finden, um unsere Schwächen auszugleichen. Es gibt keinen richtigen oder falschen Charaktertyp, aber die unterschiedlichen Persönlichkeiten zu verstehen hilft uns, die richtigen Leute in die richtigen Rollen und Beziehungen zu stecken und bessere JV's zu schaffen. Hier ist ein kurzer Überblick.

**Das hohe D – Dominant** – extrovertiert - (Minderheit, am schwersten zu finden) gewinn- und ergebnisorientiert, ungeduldig, manchmal taktlos, getrieben und extrovertiert, mit Schwächen im Detail. Hauptfurcht: ausgenutzt / betrogen zu werden. Sie schließen ab („Closer"), leisten gute Pionierarbeit. Sie brauchen Leute mit Mathematik- und Systemkenntnissen an der Seite. Sie kontrollieren gern.

**Das hohe I – Influencing / Beeinflussend** ist extrovertiert, "Party Animal", kann Leute kennen lernen und Beziehungen aufbauen, beliebt, gut beim Beginnen, Schwächen in Details und im Zeitmanagement. Hauptfurcht: öffentlich bloßgestellt werden. Brauchen "Closer" und Zahlenkenner.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Das hohe C – Cautious / Vorsichtig** ist introvertiert, detailverliebt, Zahlen und Systeme stehen über Menschen, exzellente Zahlenkenner und Buchhalter, Computer-Experten, Analytiker. Schwächen bei der Analyse; Angst vor Kritik ihrer Arbeit. Braucht die Extrovertierten und Treiber. Bleibt oft bei der "Lähmung der Analyse" stecken. Normalerweise sehr loyal.

**Das hohe S – Stetig** (die Mehrzahl der Menschen) ist ein introvertierter, loyaler Team-Player, Familientyp, groß bei Systemen und Support, braucht Sicherheit und Langzeitbeziehungen, fürchtet Risiken, Konflikte und Veränderungen. Braucht andere für Aktionen, Veränderungen und notwendige unpopuläre Maßnahmen.

Es ist ein vereinfachtes Verfahren, aber unsere Stärken und Schwächen zu verstehen und Menschen bei Dingen einzusetzen, bei denen sie gut sind, anstatt bei Aufgaben, die ihnen nicht liegen, gehört einfach zum klugen Geschäftssinn. Für technische Verkäufe benutzen wir Hohe C's und Hohe S's. Ideale Verkäufer sind normalerweise Hohe D's mit assistierenden I's. Um ein neues Unternehmen an den Start zu bringen, würde man keinen Buchhalter wollen, der Hohes D, oder ein Hohes S ist. Sie wollen kein Hohes C als Gastgeber einer Cocktail-Party, und niemand will zwei Hohe I's hinter einer Hotelrezeption, denn sie würden den ganzen Tag reden!

Die Nutzung von Persönlichkeitsstilanalysen hat vielen meiner Klienten geholfen, bessere Unternehmer zu werden und die richtigen Leute einzustellen. Selbsterkenntnis ist wesentlich für den Erfolg. Ich benutze die DISC-Stil-Analyse – es gibt viele andere, einschließlich des exzellenten Myers-Briggs-Typ-Indikators. (Ich bin ein Hoher D, C-gestreift, und ein INTJ *[Introverted iNtuitive Thinking Judging / introvertiert, intuitiv, denkend, bewertend, Anm. d. Übers.]*)

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Verkaufstipps**
Verkäufe an Hohe D's: Über Resultate und Investitionsrentabilität reden, früh und hart abschließen.
Verkäufe an Hohe I's: Beziehung aufbauen, Spaß haben, früh abschließen.
Verkäufe an Hohe C's: Reichlich Details und Beweise benennen, beim Abschluss Zeit lassen.
Verkäufe an Hohe S's: Nachweisen, dass Support und Beziehungen noch lange nach dem Kauf vorhanden sind und langsam abschließen.

**Management-Tipp**
Geschäftsführende Hohe D's: Geben Sie viel Kontrolle und klare Ziele, und tun Sie, was Sie sagen.
Geschäftsführende Hohe I's: Belohnen Sie öffentlich, lassen Sie gut aussehen und behalten Sie ein Auge auf die Zeiteinteilung.
Geschäftsführende Hohe C's: Seien Sie genau, treiben Sie nicht und loben Sie die Arbeit (kommen Sie dazu, wenn etwas funktioniert), setzen Sie Zeitziele.
Geschäftsführende Hohe S's: Verändern Sie langsam, geben Sie viel Sicherheit, Langzeitpläne teilen.

Bei Joint Ventures greifen die gleichen Prinzipien. Die D's wollen schnelle Entscheidungen und vernachlässigen die Details. Sie wollen Ergebnisse. Die I's wollen dasselbe, doch sie wollen dabei gemocht werden, Leute treffen, gut aussehen und beliebt sein. Die C's und S's brauchen länger, um eine Entscheidung zu treffen, aber sie bleiben länger im Spiel, sie sind geduldiger, loyaler und detailorientierter.

> ***"Was man sich lebhaft vorstellt, brennend ersehnt, ehrlich glaubt und wonach man begeistert strebt... muss unvermeidlich geschehen!"***
> ***~ Paul J. Meyer***

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

## 21. Wie man das Angebot unterbreitet

Wenn man die richtigen Joint-Venture-Fragen stellt, öffnet man die Schatzkammer. Menschen reden gern über sich, ihre Ziele und Probleme. Wenn wir helfen, ihre Träume zu verwirklichen und Lösungen für ihre Probleme finden, gewinnen wir alle und jeder verdient. Erfahrene JV-Broker wissen, dass alles vom richtigen Einstieg abhängt. Hier sind fünf mächtige Einstiegsformeln, mit denen man sehr schnell viel Geld verdienen kann.

1. Was muss ich schaffen, bringen oder bieten, dass Sie mir monatlich 2.000 EUR zahlen / 10.000 EUR für das nächste halbe Jahr?
2. Was wollen Sie mehr als alles andere in Ihrem Leben und Ihrem Geschäft, und warum? (Fragen Sie nach den Details. Wenn jemand “mehr Geld” will, wie viel dann genau und bis wann? Man muss genau wissen, was und warum etwas gewollt wird, um helfen zu können, finden Sie es heraus.)

3. Wenn ich Ihnen Aufträge und Kunden bringe, die sie nicht haben und nicht gehabt hätten, wie viel Prozent der Bruttoumsätze würden Sie mir anbieten?

4. Wenn ich Ihnen zeige, wie Sie mit Ihren vorhandenen Ressourcen ohne eigenes Geld und Risiko und ohne Zeitaufwand Geld verdienen, würden Sie die resultierenden Gewinne mit mir teilen?

5. Wenn ich die Anzahl der Gäste in Ihrem Restaurant verdopple, würden Sie mir, bei 32% tatsächlichen Kosten pro Mahl und gedeckten Aufwands- und Festkosten, 20% auf jede durch mich generierte Rechnung zahlen?

Wenn Sie anderen helfen, zu bekommen was sie wollen, werden Sie bekommen was Sie wollen. Und wenn man die richtigen, offenen Fragen stellt und ehrlich an seinem Gegenüber interessiert ist, finden Sie heraus, was es will. Reden Sie nicht über sich –niemanden interessiert das. Und wenn jemand negativ reagiert oder eine magere Kommission anbietet, gehen

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Sie einfach weiter – die Welt ist Ihr Spielplatz, und da draußen gibt es unbegrenzte JV-Möglichkeiten.

**Die 6 idealen Parameter für ein gutes JV sind "Kein Geld, kein Risiko, ganz wenig Zeit, große Wirkung, großes Potential."** Fragen Sie die richtigen Fragen, wägen Sie Ihre Entscheidungen sorgfältig ab und scheuen Sie sich nicht, „Nein" zu sagen. Ich persönlich arbeite nur mit Mitgliedern des DollarMakers Joint Venture Forums. Wenn jemand zu billig, zu arrogant oder zu dumm ist, beizutreten, warum sollte ich mit ihm arbeiten?

***"Was wird es kosten?"***

Eine mächtige Frage, und doch wird sie selten gestellt. Es gibt dem Gefragten sozusagen Gelegenheit, „seinen Preis zu nennen." Das ist aufregend, denn man kann dabei herausfinden, was dieser Mensch tatsächlich will – sein "Hot Button", wenn man so will, plus es ist oft relativ leicht, es zu beschaffen, um Ihnen im Gegenzug Ihren Wunsch zu erfüllen. Besonders wenn man mit Joint Ventures arbeitet! Gleichzeitig impliziert diese Frage Reziprozität – kein Verkaufen oder Betteln, sondern Handel aus einer Position von Stärke, Einblick, Sensibilität und Gleichberechtigung.

Damit können Sie auf Vermutungen bei Ihren Transaktionen verzichten. Sie könnten zum Beispiel sagen: "Mr. Faulty, meine Frau und ich würden gern für eine Woche im Juni die Gastfreundschaft Ihrer Fischerhütte in Anspruch nehmen. Und ich möchte mit Ihnen um dieses Privileg handeln. Nun, um es kurz zu machen und Ihre wertvolle Zeit nicht mit Angeboten zu verschwenden, an denen Sie kein Interesse haben, darf ich Sie fragen, woran Sie im Austausch für eine Woche in Ihrer Hütte interessiert wären? Was suchen Sie, das ich Ihnen besorgen könnte, und das Ihnen wertvoller als eine simple finanzielle Transaktion ist?"
Die Reaktion könnte Sie in Erstaunen versetzen. Vielleicht bietet Mr. Faulty Ihnen an, nur vier Personen abzurechnen, wenn Sie zu sechst kommen. Oder er sucht ein Kanu, das er an seine Gäste ausleihen könnte, und möglicherweise können Sie es besorgen. Oder er braucht etwas, das man mit *Trade Dollars* kaufen kann. Vielleicht wäre er mit Werbung zufrieden, die Sie über ein Joint Venture arrangieren könnten. Bereiten Sie sich gut auf das

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Treffen vor und, denn Sie haben Ihre Hausaufgaben gemacht, seien Sie gut mit ein paar saftigen Optionen gerüstet, wie die bereits erwähnte Werbe-Präsenz, Sitze in Seminaren, Konsultationen, Geschenkgutscheine ("Was halten Sie davon, wenn ich Ihnen Geschenkgutscheine im Wert von 1.000 EUR für Ihre Kunden gebe, mit denen Sie Loyalität, Weiterempfehlungen und Rückkehr erhöhen, Mr. Faulty?") und so weiter.

"Du hast es nicht, denn du hast nicht gefragt", könnte auch "Du hast es nicht, weil du die falschen Fragen gestellt hast" heißen. Und weil du nicht genau vorher geplant hast, herauszufinden, was Mr. Faulty wirklich WILL, im Gegensatz zu deinen Vermutungen über das, was er BRAUCHT. Ist es beispielsweise wichtiger für ihn, mehr Gäste zu bekommen oder aus den existierenden Gästen mehr Geld herauszuholen? Geht es um die Bekanntschaft mit einem neuen Lieferanten, oder Zugang zu einer Datenbank? Benutzen Sie diese starke Frage und staunen Sie über die Reaktion. "Woran sind Sie interessiert?"

**Anthony Robbins sagte, "Erfolgreiche Menschen stellen bessere Fragen und bekommen als Ergebnis bessere Antworten."**

***Es gibt nur zwei Arten von Fragen:*** jene, die negative oder nebensächliche Ergebnisse bringen und jene mit großartigen Resultaten. Welche Fragen, die einen besseren Endgewinn bringen könnten, stellen Sie sich selbst und ihren Partnern, Angestellten und Kunden? Welche Fragen reduzieren Kundenschwund, stärken Loyalität und Gewinne und motivieren die Menschen, mit denen Sie arbeiten? Als Joint-Venture-Broker müssen wir die Macht von Fragen verstehen.

Die Antworten, die wir auf unsere Fragen bekommen, sollten inspirieren, motivieren und Innovation plus positive Aktion einleiten. Sie sollten ermutigen, aufmuntern, herausfordern, energetisieren und treiben. Je genauer die Antworten sind, desto besser. Genauer ist schlauer. Indem wir Fragen an diejenigen entwerfen, mit denen wir geschäftlich zu tun haben, lenken wir das Geschäft auf größeren Erfolg und fokussieren sie auf die Ziele, für die wir die Verantwortung übernommen haben.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Stellt man die richtigen Fragen, schafft man eine Antwort, die eine Erfolgsstrategie erzeugt.**

“Welche drei Dinge können wir tun, um die Zahl unserer Kunden ohne Geld und Risiko um 5% zu erhöhen?”
“Wie zahle ich bei Werbung für Resultate anstatt für Versprechen?”
“Mit wem müssen wir in einem Joint Venture arbeiten, um die Zahl unserer möglichen Kunden zu verdoppeln?”
“Wie erzeugen wir drei neue Ströme wachsenden passiven Einkommens?”
“Wie ziehen wir aus den Werbe- und Marketingaktionen Anderer Nutzen?”
“Wie verdoppeln wir den Wert, den wir unseren Kunden bieten, ohne die Verkaufskosten zu erhöhen?”
“Was müssen wir tun, damit Kunden 30% öfter in unser Geschäft kommen?“
“Wie reaktivieren wir 40% unserer inaktiven Kunden?”
“Wie erzeugen wir Back-End-Verkäufe, ohne den Overhead oder die dafür benötigte Zeit zu erhöhen?”
**Und die Antworten auf diese Fragen lernen Sie in diesem Buch!**

### Joint-Venture-Gewinnspannen

Eine der Fragen, die mir regelmäßig gestellt werden, ist: “Wie viel soll ich für ein Joint Venture nehmen? Welcher Prozentsatz ist vernünftig?” Und das ist eine sehr gute Frage. Verschiedene Geschäfte haben unterschiedliche Gewinnspannen. Einige haben höhere Aufwands- und Verkaufskosten als andere. Wenn Sie zum Beispiel Computerhardware verkaufen, machen Sie nur wenig Gewinn – der meiste Gewinn steckt in Software, Service, Tastatur usw.

Verkaufen Sie eine Dienstleistung, machen Sie großen Gewinn, aber Ihre Kosten können variieren. Daran müssen wir denken. Einige Berufe wie Finanzplaner oder Zahnärzte dürfen nur eingeschränkt Kommissionen zahlen. Andere sind das Zahlen von Kommissionen nicht gewöhnt, wie der Grundstücksmakler, der mir 75 $ für eine Kaufempfehlung angeboten hat!

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Hier ist ein Weg, wie Sie dieser Herausforderung gegenübertreten. Zuerst, machen Sie Ihre Hausaufgaben. Ich weiß, dass ich mich wiederhole, aber Informationen sind Macht bei Verhandlungen. Das sind gute Nachrichten, denn die meisten Leute reden viel und hören kaum zu, wenn Sie also gut zuhören, lernen Sie viel. Finden Sie die Gewinnspannen der verschiedenen Geschäfte heraus. Versichern Sie sich des Wahrheitsgehalts der Behauptung, sie dürften keine Kommissionen zahlen. Manchmal lügen sie dreist, weil sie billig sind! Reden Sie mit ihren Konkurrenten, stellen Sie Angestellten Fragen, dann bekommen Sie ein Gefühl für den Gewinn, der erzielt wird, und dann wissen Sie, wie viel sie verlangen können.
Zweitens, erklären Sie ihnen das Geld im Back End. Sie werden vielleicht beim ersten Verkauf keinen Gewinn machen (die erste Transaktion ohne Verluste beenden), doch Sie können eine Menge mit zukünftigen Transaktionen, Empfehlungen, zusätzlichen Produkten und Dienstleistungen, die durch andere Anbieter auf JV-Basis immer wieder verkauft werden, verdienen. Wenn Leute das Back End richtig verstehen, werden sie darauf brennen, ein gutes Stück von Front End wegzugeben. Zeigen Sie Ihnen das Prinzip der Inkrementalprofite (Gewinne, die gemacht werden, wenn Overhead und Gehälter bereits bezahlt sind und jeder weitere Verkauf inkremental [Zuwachs] ist, also wenn man einen zusätzlichen Stuhl ins Seminar stellt oder ein weiteres Gericht serviert, wenn die Kosten dafür bei nur 32% liegen).

20% des Gewinns sind sehr vernünftig. In manchen Fällen nehmen Sie 20% des Gesamtbetrages. Wenn ich jemandem eine Kapitalanlage bringe, nehme ich nicht weniger als 10%, üblicherweise 12%. Ich selbst zahle 50% Kommission auf meine 1.000$-Bootcamps. 50% von etwas ist mehr wert als 100% von Nichts, richtig? Kaufen Sie Käse und bekommen Sie Mäuse. Seien Sie großzügig – es ist Geld, dass Sie ansonsten nicht hätten!

Drittens, verstehen Sie Verhandlungstechniken. Setzen Sie auf jeden Fall hoch an und gehen Sie ‘runter, doch beginnen Sie nicht gierig. Seien Sie vorbereitet, jederzeit die Finger von einem Geschäft zu lassen. Vermeiden

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Sie Risiko für beide Parteien und arbeiten Sie MIT der Konkurrenz. Erfahrene Unternehmer wissen, dass ihre Konkurrenz ihr wichtigster Verbündeter sein kann.

Am wichtigsten ist es, jedem Vorschlag zu einem Joint Venture aus einer Position der Stärke zu begegnen – Sie müssen mehr wissen, als Ihr Gegenüber. Seien Sie gut vorbereitet.

Je sicherer Sie sind, desto leichter ist es, anderen gegenüber zu treten und lukrative Joint Ventures zu bilden. Was schafft Sicherheit? Verständnis und Können. Je mehr Sie es tun, desto besser und sicherer werden Sie. Je mehr Sie lernen und Trainieren, desto besser verstehen Sie es. Wenn Sie an sich selbst und Ihr Angebot glauben, werden es auch die anderen glauben. Wenn Sie sich offen, entspannt und freigebig zeigen und einen professionellen und klugen Eindruck machen, ist es einfach, Joint Ventures zu bilden. Je mehr Sie üben, desto besser wird es und desto mehr Geld werden Sie verdienen.

## 22. Wie verwandelt man eine unbezahlte Empfehlung in eine bezahlte Empfehlung

Eine der Fragen, die auf jedem meiner Talks, Seminare oder Bootcamps gestellt werden, ist diese: “Ich unterstütze schon lange die Geschäfte von Leuten und bin nie dafür bezahlt worden. Wie ändere ich das jetzt, ohne diese Leute, die meine Freunde sind, zu verärgern oder zu entfremden?” Es ist eine gute Frage. Zuallererst, als anständiger, selbstbewusster Kapitalist und Geschäftsmann sollte man bezahlt werden. And zweitens, wir wollen keine Gräben zwischen uns und unseren Geschäftspartnern ziehen.

Jahrelang haben Sie Geschäfte an Leute weitergeleitet oder empfohlen, die denen vielleicht zehn- oder hunderttausende von Dollars wert waren. Jetzt erkennen Sie, dass Sie eine Menge Geld unnötig auf dem Tisch liegengelassen haben. Wenn Sie dieses Geld hätten, wie würde Ihr Leben heute aussehen? Es ist nicht zu spät, das zu ändern.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Hier ist die beste Methode, die ich kenne, um die Situation mit Takt und Finesse zu drehen. Sie funktioniert gut. Als erstes identifizieren Sie die Leute, denen Sie auf Basis fairer und angemessener Kompensation weiter Geschäfte zukommen lassen wollen. Danach forschen Sie ein wenig nach (normalerweise bei der Konkurrenz), um herauszufinden, welche Gewinnspannen sie haben, um Ihre Erwartungen hinsichtlich einer Kommission auf eine vernünftige Grundlage zu stellen. Diese Kommissionen können einmalig sein oder eine Vorauszahlung mit weitergehenden Residual- (Rest-) Zahlungen auf alle folgenden Verkäufe.

Wenn Sie mit den Kommissionen, die Sie in Zukunft erwarten, zufrieden sind, arrangieren Sie ein Treffen mit der Person, an die Sie weiterhin Geschäfte weiterleiten wollen. Bei diesem Treffen folgenden Sie einem einfachen Drehbuch, dass die Person nicht aus der Fassung bringen wird.

**Hier ist was Sie sagen, selbst wenn Sie von dieser Person nie irgendwelche Empfehlungen bekommen haben:** "Weißt du, Bill, ich habe mir die Joint-Venture-Möglichkeiten in meinem Geschäft angeschaut und etwas gelesen, dass mich alarmiert hat, und ich muss mich bei Dir entschuldigen. Bis heute habe ich dir nie irgendeine Kompensation für Geschäfte, die ich von dir bekommen habe, gezahlt. Ich sehe jetzt, dass das dir gegenüber unfair ist. Selbstverständlich müssen wir für das, was wir tun, bezahlt zu werden, und es war unmoralisch von mir, Hilfe anzunehmen, ohne eine faire und vernünftige Kommission anzubieten. Ich komme mir wie ein Dieb vor. Schließlich bin ich nicht billig. Also, von nun an zahle ich dir 20% (oder was immer Ihnen richtig und großzügig erscheint) von jedem Geschäft, dass ich von Dir bekomme. **Und umgekehrt machen wir es genau so, in Ordnung?"**

Wenn er es an diesem Punkt ablehnt, Ihnen etwas für zukünftige Empfehlungen zu zahlen, oder zuwenig anbietet, streiten Sie nicht. Stimmen Sie einfach zu und empfehlen Sie ihn nicht mehr. Stattdessen finden Sie einen anderen, an den Sie die Geschäfte weiterleiten. Stellen Sie exakt fest, wie viel er Ihnen zahlen wird, wie es bestimmt wird, seien Sie genau, ein exakter Prozentsatz von Brutto- bzw. Nettogewinn zum Beispiel, gibt es Zahlungen auf fortlaufende Geschäfte oder nicht, soll er Steuern hinzufügen, ab wann wird gezahlt, wird pro Woche oder pro Monat gezahlt, usw. Lassen

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Sie sich die Konditionen nach dem Meeting schriftlich bestätigen. Fügen Sie hinzu, was Sie ihm zahlen!

Ist er einverstanden, anstatt Geld zu zahlen Aufträge an Sie zu vermitteln, legen Sie genau fest, wie das vonstatten gehen und wie es nachverfolgt wird. Vermeiden Sie halbe Aussagen und lassen Sie nichts offen. Seien Sie genau in Ihren Erwartungen und dem Verständnis / Vertrag für das Geschäft.

Dieses einfache System kann ein kleines Vermögen für Sie bedeuten. Joint Ventures funktionieren.

***"Egal ob Sie glauben Sie können es, oder Sie können es nicht – Sie haben recht." ~ Henry Ford***

### 23. Risiko und Kosten beseitigen

Die meisten Leute wissen nicht, dass ich Risiken hasse. Ich bin sehr konservativ. Das kommt, weil ich in 20 Jahren eine Menge Business gesehen habe. Bei allen JV's, in die ich einbezogen bin, beseitige ich sorgfältig alle Risiken und Kosten. Ich jointventure fast ALLES. Wenn man beide Seiten von Risiken und Kosten befreit, wird es im Falle des Scheiterns weder Verärgerung noch Gerichtskosten geben. Man geht einfach weiter und versucht etwas anderes. Man bleibt befreundet. Niemand verliert etwas und alle lernen davon. Schauen wir uns ein paar Beispiele an, die dieses Prinzip illustrieren:

1. Als ich auf der Hotelschule war, um Hotelmanager zu werden, hatte ich einen alten, blauen Volkswagen Kombi. Ich brauchte dafür ein neues Radio, doch ich hatte nicht genug Geld, es mir zu kaufen, und so fand ich einen Laden, der Radios billig verkaufte, und einen anderen, der dasselbe Radio viel teurer verkaufte. Ich ging in den teueren Laden, bot an, vier Radios zu beschaffen, er gab mir das Geld – es war genug für fünf Radios aus dem billigen Laden. Also kaufte ich fünf Radios zum Preis von vier, gab ihnen ihre Radios und hatte eines übrig! Ich hatte ein Radio umsonst. Weder Kosten noch Risiko für mich, und beide Ladenbesitzer waren glücklich.

2. Ich wollte eine Serie von zwölf Videos für das Firmenverkaufstraining produzieren. Ich fand eine Filmbearbeitungsfirma, die südafrikanischen

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Söldnern gehörte. Sie mussten damit kein Geld verdienen, denn sie verdienten viel mehr, indem sie auf der ganzen Welt illegal für fremde Regierungen kämpften. Richtiges Geschäft hatten sie kaum. Ich trat ihnen mit folgendem Angebot entgegen: “Sie haben die Zeit, das Geld, die Leute und die Ausrüstung – alles unausgelastet. Produzieren Sie mir die Videos umsonst. Sie bekommen eine Prämie für jedes Set, wenn ich es verkaufe.” Sie kannten meinen Ruf und wussten, dass ich tat was ich sagte. Sie waren einverstanden. Wie vereinbart kaufte ich die Sets für je 80$, und meine Verkäufer verkauften sie für 4,500 $ das Set. Alle waren glücklich. Keiner hatte Kosten oder Risiko zu tragen.

3. Wenn ich jemanden zu einer Grundstücksmaklerin schicke, die mir 50% ihrer Kommission zahlt, handelt es sich dabei um einen Verkauf, den sie ansonsten nicht hätte. Wenn die Person kein Haus von ihr kauft, verliert niemand etwas. Verkauft sie das Haus, werden die Maklerin und ich bezahlt. Kein Geld, kein Risiko, sehr wenig Zeit. “Reden Sie mit Sally – sie ist eine wirklich gute Maklerin. Ich sage ihr, dass sie Sie anrufen und Ihnen zeigen soll, was sie da hat.” Das ist alles!

4. Eines der besten verfügbaren Joint Ventures ist **Sponsorship.** Doch es bedarf des Verständnisses der Psychologie und Dynamik dieses Gewinnszenarios, um es optimal im Interesse beider Parteien arbeiten zu lassen. Hier ein paar Richtlinien, die für Ihr Geschäft einen großen Unterschied bedeuten können.

Erstens, überlegen Sie, was Sie wollen. Sie wollen Geld und Wert dafür, dass Sie den Sponsor Ihrer Datenbank bzw. der Öffentlichkeit vorstellen. Sie werden vom Sponsor für Empfehlung und Promotion bezahlt. Genug gesagt. Jetzt denken Sie darüber nach, was der Sponsor NICHT will. Er will sich nicht ausgeraubt fühlen. Er will nicht zuviel bezahlen und zuwenig bekommen. Er will sich nicht fühlen, als hätte er sich mit den falschen Leuten eingelassen und seinen makellosen Ruf befleckt. Und oft genug hat man es mit einem ängstlichen Kriecher zu tun, der verzweifelt darauf bedacht ist, jeden Fehler zu vermeiden, um wegen einer falschen Entscheidung keinen Ärger mit dem Chef zu bekommen.

Sponsoren werden von Hinz und Kunz gesucht, normalerweise sind es

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Wohltätigkeitsorganisationen auf der Suche nach Spenden, die überhaupt keinen Gegenwert anbieten. Also müssen Sie, wenn Sie diesen Joint Venture präsentieren, einzigartig sein. Sie müssen massiven Wert schaffen. Sie müssen sich von den Bettlern, Plünderern und Schmarotzern unterscheiden. Sie müssen die Aufmerksamkeit des Sponsors erregen. Ihr Angebot muss sehr attraktiv sein und alle richtigen Knöpfe drücken. Es muss auf diesen speziellen Sponsor zugeschnitten sein. Wenn Sie die Position des Sponsors verstehen, ist das nicht schwer.

Viele Leute, die auf Sponsoring aus sind, brauchen das gesamte Geld, um ihre Kosten zu decken. Sponsoren wollen maximale Öffentlichkeit, und das schließt Werbung ein. Die Veranstaltung / das Produkt / die Dienstleistung, die sie sponsern, sollte in respektierten und respektablen Medien beworben sein. Wahrscheinlich wollen sie ihren Namen weder im Marihuana-Anzeiger noch am Telegrafenmast sehen. Außer natürlich, Ihr Sponsor ist ein Strip-Club. Ihr Angebot sollte also immer Werbemedien beinhalten, die das demographische Modell des Sponsors erreichen. Sponsoren wollen genau wissen, was mit ihrem Geld geschieht.

*Sponsoren sollte der potentielle Kapitalertrag aufgezeigt werden.* Wenn es ein Maklerbüro ist, wie viele potentielle Kunden können sie erreichen? Welche Abschlussrate kann erzielt werden? Wie viel ist das in Umsätzen? Wie viel werden sie pro Verkauf verdienen? Seien Sie genau. Diskutieren Sie diese Zahlen mit ihnen. Verstehen Sie deren Geschäft und ihre Verkaufsquotienten. Was brauchen sie? Tipps für die Verkaufsabteilung? Branding? Geben Sie ihnen, was sie wollen.

Verstehen Sie Ihre eigenen und die Kosten des Sponsors. Wenn sie ein Seminar sponsern, bieten Sie ihnen Plätze an – Ihre Kosten sind gering. Wenn der Sponsor eine Billigfluggesellschaft ist, kostet es sie so gut wie nichts, Ihnen Sitze in Flugzeugen anzubieten. Wenn es eine Hotelkette ist, kostet sie ein Zimmer um die 20 Dollar. Fragen Sie Sponsoren, die ihre eigenen Produkte und Dienstleistungen zu Ihren Gunsten einsetzen können. Wenn sie anbieten, Sie in ihrem Newsletter oder ihrer Website anzukündigen, überprüfen Sie, ob das wirklich geschieht. Auch Sie selbst sollten anbieten, die Erfüllung Ihrer Versprechen jederzeit nachzuweisen.

Sie müssen massive Glaubwürdigkeit herstellen. Tun Sie das mit einem attraktiven Paket, Zeugnissen und Beweisen, die Ihre Aussagen über sich selbst bestätigen. Zeigen Sie dem Sponsor, was er gewinnen kann. Zeigen

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Sie ihm das Geld (Kapitalrendite) und seien Sie sehr professionell. Nutzen Sie jedes Mittel. Und wenn Sie sich schon diese Arbeit aufbürden, gehen Sie zu großen Sponsoren und fragen Sie nach viel. Herunterhandeln können Sie immer noch. Überprüfen Sie, ob Sie selbst glauben, dass es ein Projekt ist, bei dem alle Seiten gewinnen, und etablieren Sie eine Langzeitbeziehung. Planen Sie sorgfältig. Ein solventer Sponsor ist nicht automatisch fehlerfrei, ehrlich oder professionell. Vielleicht verschwendet er viel Geld seiner Investoren, um erfolgreich zu erscheinen und neue Investoren für sich zu gewinnen.

Sponsoren zu gewinnen sollte ein großer Teil Ihres Marketings sein. Machen Sie es richtig und Sie werden reich belohnt. Es ist eins der lukrativsten verfügbaren Joint Ventures, denn beide Seiten setzen den Hebel mit gemeinsamen Zielen und demselben demographischen Modell an Ressourcen an. Das ist niedriges oder kein Risiko, und die Sponsoren haben das Geld der Abteilung bereits zugeteilt.

**Ich traf einen Mann, William, dem eine erfolgreiche Kette aus zehn Gebrauchtwarenläden gehörte.** Ich fragte ihn, wie er Geschäftsmann geworden ist, und er antwortete: ohne Geld und Risiko. Tatsächlich war das Risiko, das er trug, ein Mietvertrag auf den ersten Laden, aber jedes weitere Risiko hatte er ausgeschlossen. Er hatte seinen Job verloren und musste schnell handeln. Er mietete eine Ladenfront und handelte drei Monate Mietfreiheit und ein paar Änderungen am Mietvertrag – Ladenkabinen usw. – aus. Dann handelte mit seinem Freund, einem Schildermaler – er reparierte den Wagen des Schildermalers, und der Schildermaler malte alle Schilder. Er borgte sich eine Registrierkasse und holte sich (sehr zum Ärger seiner Frau) einen Großteil der Möbel aus seinem eigenen Haus und Sachen aus seiner Garage, stellte alles in seinen neuen Laden und schrieb sie zum Verkauf aus. Er hing ein Schild an die Tür und bot an, die Sachen Anderer auf Kommissionsbasis und einer kleinen Bearbeitungsgebühr zu verkaufen. Dann überredete er alle Freunde und Verwandte, jedem den sie kannten von dem Laden zu erzählen, und veranstaltete eine Cocktail-Party im Geschäft für die ortsansässigen Unternehmer. Die Bäckerei im Ort trat als Sponsor für die Cocktail-Party auf. Er hatte eine gewinnende Persönlichkeit und war sehr freundlich zu jedem, der in den Laden kam, egal ob sie etwas kauften oder nicht. Er studierte seine Konkurrenz und lernte mit ihren Erfahrungen. Und er hatte einen Riesenerfolg.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Hätte er dieses Buch gelesen, wäre er schneller erfolgreich gewesen, aber sehen Sie, wie er systematisch das Risiko ausgeschlossen hat, indem er auf teueres Inventar verzichtete, drei Monate Mietfreiheit und Reparaturen aushandelte, und mit dem Schildermaler Werte tauschte? Er borgte sich sogar die Registrierkasse und hielt Overhead und Kosten so niedrig wie möglich. Aus der Perspektive eines JV-Brokers war er sehr begrenzt – er war geographisch begrenzt und er hatte eine festgelegte Produktlinie, aber konnte er mit seinen Kunden, Freunden und anderen Geschäften in seiner Gegend JV-Deals machen? Natürlich konnte er. Es hätte seine Gewinne explodieren lassen.
Wenn man den JV im Voraus durchdenkt, kann man Risiko und Kosten immer vermeiden.

***"Das Großartige der Welt ist nicht wo wir stehen, sondern die Richtung, in der wir uns bewegen." ~ Oliver Wendell Holmes***

## 24. Nachverfolgen / Tracking

Das ist eine sehr oft gestellte Frage. Sie wollen Wert, Transaktionen und Verkäufe nachverfolgen, um sicher zu gehen, wer wie bezahlt wird. Das kann einfach oder kompliziert sein. Denken Sie daran, wenn Sie mit den richtigen Leuten arbeiten, werden Sie weniger bestohlen oder nicht bezahlt. Plus, wenn Sie kein Risiko und keine Kosten tragen und nicht bezahlt werden, verlieren Sie nichts. Ich bevorzuge einfache Systeme, Stichproben und Unterlagen, und normalerweise ist es eine einfache Übung. Wenn beispielsweise "A" zugestimmt hat, Ihnen 20% aller Bruttoerlöse aus Ihrer Werbung innerhalb Ihrer Datenbank zu zahlen, lassen Sie die Leute Ihnen direkt antworten und leiten Sie die Kunden dann an „A" weiter. Auf diese Weise können sie stichprobenartig die aktivierten Umsätze überprüfen.

Hier ist ein Beispiel: John, der Tierarzt, erklärt sich bereit, seiner Datenbank Ihren Gassi-Service zu empfehlen, also schickt er Coupons mit einer Gratisstunde an seine Kunden. Er kann seinen Namen auf den Coupon setzen, und wenn Leute ihnen den Coupon bringen, wissen Sie, sie kamen von John. Wenn sie Ihre Dienstleistung kaufen, zahlen Sie John monatlich einen Prozentsatz. Wie überprüft das John? Er beauftragt seine Sekretärin,

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

20 zufällig ausgewählte Klienten anzurufen und sie zu fragen, ob sie den Coupon bekommen haben, ob sie ihn benutzt haben und ob sie Ihren Gassi-Service gekauft haben. Findet er jemanden, der Ihre Dienstleistung gekauft hat, doch Sie haben ihn nicht dafür bezahlt, weiß er, dass Sie nicht ehrlich sind, also schickt er Ihnen eine Rechnung und macht keine Geschäfte mehr mit Ihnen.
Was verliert er? Gar nichts. Seine Klienten sind beeindruckt, dass er ihre Loyalität mit einem Gratis-Coupon anerkannt hat.
Wir werden später in diesem Buch darauf zurückkommen.
Wenn Unternehmen computerisierte Registrierkassen in ihren Verkaufsstellen haben, kann man auch die zur Nachverfolgung nutzen. Es hängt von den Umständen ab. Kürzlich habe ich ein Geschäft mit einem Restaurant gemacht, um ihnen zu zeigen, wie sie mittels JV ihre Umsätze erhöhen können. Sie waren besorgt wegen des Tracking, also vereinbarten wir, dass sie mir einen Prozentsatz der Umsätze über den bereits existierenden Umsätzen zahlen. Wenn sie also bis jetzt $5.000 gemacht hatten und nun $8.000 machen, bekomme ich einen Anteil an $3.000. Oder die Bedienung gibt die Information über die Registrierkasse ein, wenn ihm jemand einen Coupon gibt, den er von mir hat.

Bei größeren Transaktionen, zum Beispiel bei Investitionen, die Sie vermitteln, nimmt man am besten den Hörer und ruft den- oder diejenige an und fragt, ob investiert wurde.

Wenn es um Lagerbestände geht, könnten Sie es übernehmen und selbst verkaufen – damit hätten Sie die völlige Kontrolle.
Hier ist ein Beispiel dafür:
John ist ein ambitionierter Schriftsteller und hat ein Buch und eine CD über Wandern und Bergsteigen im Selbstverlag herausgebracht, wo er sie nicht verkaufen kann. Sie vereinbaren mit ihm, sein gesamtes Lager auf Kommissionsbasis zu übernehmen – das heißt, wenn Sie es verkaufen, bezahlen Sie ihn, wenn nicht geben Sie es zurück – keine Seite trägt Kosten oder Risiko. Nun haben Sie den gesamten Lagerbestand zu Hause oder im Büro.
Als nächstes reden Sie mit Outdoor-Läden und Wander-Klubs und bieten ihnen Coupons für ihre Kundschaft an. Diese Coupons berechtigen die Kunden für einen speziellen Discount auf die Bücher und CDs als

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

„Dankeschön“ für die Treue zum Laden und die Unterstützung des Klubs. Sie bieten einen Anteil an allen resultierenden Verkäufen an. Die Coupons beinhalten den Namen des Ladens oder des Klubs, so dass man die Verkäufe nachvollziehen kann.

*Wer zahlt für den Druck der Coupons? Der Laden oder der Klub.*

Warum sollten sie das tun? Es kostet sie viel weniger, einen Coupon drucken zu lassen, als einen Preisnachlass auf ein Produkt zu geben, oder ein Firmengeschenk wie ein Stift, eine Tasse oder ein Kalender, nicht wahr? Ein paar Cent für den Druck eines 10-Dollar-Gutscheins sind besser als ein 10%-Nachlass auf einen 200-Dollar-Einkauf!
Jetzt haben Sie das Lager, und die Coupons sind gedruckt und werden für Sie verteilt.
Sie haben einen Coupon von Jim in der Post, der ihn von Jake’s Adventure Store bekommen hat, mit angefügtem Scheck für ein Buch und eine CD. Oder es kommt per E-Mail. Ob Sie von einer Website aus arbeiten oder nicht, entscheiden Sie.
Sie verschicken das Buch und die CD und einen Scheck an John (von dem Sie das Lager haben) sowie einen Scheck an Jake (der den Coupon verteilt hat) – oder Sie überweisen ihnen das Geld – und behalten den Gewinn. Natürlich machen Sie auch beim Versand Gewinn. Liegen Ihre tatsächlichen Kosten bei 3 EUR, nehmen sie 5 EUR…
Wenn nichts verkauft wird, hat John nichts verloren – Sie geben ihm einfach das Lager zurück. Immerhin hat er über die Coupons kostenlose Werbung bekommen. Auch der Laden und der Klub haben nichts verloren – sie haben Geld gespart, indem sie ihren Kunden ein Stück Papier (Coupon) anstatt eines Discounts oder einem teuren Geschenk gegeben haben. Auch Sie haben nichts verloren – Sie haben sogar etwas gelernt und neue Kontakte geknüpft.
Und wenn etwas verkauft wird, verdient jeder daran!
Sie haben gerade Ihren ersten JV-Deal im Dreieck abgesteckt!
Lassen Sie sich nicht von der Furcht lähmen, nicht bezahlt zu werden; konzentrieren Sie sich lieber auf das wie. Die meisten Menschen sind im Grunde ehrlich, und wenn Sie Ihre JV-Partner sorgfältig auswählen, wird Ihnen nichts geschehen. Auch wenn Sie 10% verlieren, bekommen Sie immer noch 90%. Das Glas ist entweder halbvoll oder halbleer.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

***"Ein Mensch kann den Sinn seines Lebens erfüllen, indem er eine Frage stellt, auf die er keine Antwort weiß, oder eine Aufgabe in Angriff nimmt, die er nicht lösen kann." ~ Oliver Wendell Holmes***

## 25. Vereinbarunggen und Verträge

Ich bin kein Anwalt und gebe keine Rechtsberatung, finde aber trotzdem, dass man Stillschweigevereinbarungen sorgsam behandeln sollte, um niemanden zu kränken. Und wenn das Tracking funktioniert und Sie Ihre Hausaufgaben in Bezug auf Ihren potentiellen JV-Partner gemacht haben, wenn Sie es geschafft haben, Risiko und Kosten aus der Gleichung herauszuhalten, ist eine schriftliche Vereinbarung normalerweise völlig ausreichend. Für eine Rechtsberatung gehen Sie zu einem Rechtsanwalt. Ich persönlich benutze für JV's nur selten Verträge.

Fixieren Sie in der Vereinbarung einfach die Geschäftsdetails, worauf man sich geeinigt hat, wie und wann man jeweils bezahlt wird, wie viel, werden Steuern darauf geschlagen usw. "Robin erklärt sich einverstanden, Adam 20% aller Einkommen, die Robin aus Engagements als Redner als Ergebnis von Geschäftsaufträgen durch Adam erhält, nach Abzug der Mehrwertsteuer zu zahlen. Robin erklärt sich einverstanden, Adam innerhalb von 10 Tagen nach Zahlungseingang diese 20% Kommission per Scheck via Post zu zukommen zu lassen." So einfach wie dieses Beispiel. Wenn man mit vertrauenswürdigen Leuten arbeitet, hat man weniger Sorge, nicht bezahlt zu werden. Eine schriftliche Vereinbarung beugt späteren Missverständnissen vor. Zahlen Sie pünktlich.

Zahlen Sie oder erhalten Sie Zahlungen für alle zukünftigen Geschäftstransaktionen, legen Sie genau fest, für welchen Zeitraum diese Vereinbarung gültig ist, was von jeder Seite erwartet wird, usw. Bei jeder Form von vertraglichen Vereinbarungen rate ich zu Rechtsberatung durch einen Rechtsexperten. Ich rate immer dazu, das Geschäft zusammenzuschließen und sich dann angemessen zu versichern, um sich vor gierigen Menschen zu schützen.

Ich habe in 19 Jahren JV's insgesamt $3.000 (von denen ich weiß) verloren. Ich bin sehr sorgfältig bei der Auswahl meiner Partner und sollte jemand auch nur einmal nicht ehrlich sein, gehe ich sofort. Hier ein einfaches

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Beispiel: Ich habe Aufträge an jemanden vermittelt, der Websites baut, mit der Vereinbarung, uns 20% für jeden Job zu zahlen, den wir uns vermitteln. Wenn er also für einen Auftrag, den ich ihm besorgt hatte, $10.000 bekam, schickte er mir einen Scheck über $2.000. Wir haben viel miteinander gearbeitet und beide Geld verdient. Alles lief gut, bis er plötzlich gierig wurde. Er rief mich an und sagte, er hatte ein paar Kosten und ob es OK wäre, wenn er diese Kosten vor meiner Kommission abzöge. Närrischerweise stimmte ich zu, ohne die Natur dieser Kosten zu hinterfragen und die neue Vereinbarung schriftlich fixiert zu haben. Beim nächsten kleinen Auftrag, den er von mir bekam, zog er plötzlich 50% „Kosten" für Zahlungen an seine „Partner" in Osteuropa ab. Er stahl mir also im Grunde die Hälfte meiner Kommission. Das war der letzte Auftrag, den ich ihm vermittelte. Er hat Aufträge im Wert von $95.000 verloren, seitdem ich sie an andere Leute weitergebe, und der Narr weiß es nicht einmal.
Seien Sie sehr deutlich damit, was Sie in einem JV vereinbaren. Legen Sie es schriftlich nieder. Wenn Sie einen guten Anwalt brauchen, kontaktieren Sie mich, ich werde Ihnen einen empfehlen. Und der Anwalt wird mir einen Anteil an jedem Geschäft, das er mit Ihnen macht, zahlen!
**Auf einem Joint-Venture-Bootcamp, das ich in Toronto durchführte, erklärte ich, wie man einen Restaurantbesitzer dazu bringt, 20% auf jeden Umsatz, der ihm gebracht wird, zu zahlen.** Nach der Mittagspause kam Mark zu mir und sagte, dass eine Gruppe der Teilnehmer beschlossen hatte, das Mittagessen in einem bestimmten Lokal in der Nähe einzunehmen. Mark ging vor und fragte den Manager: Wenn ich Ihnen eine Gruppe von 30 Leuten bringe, die hier essen, kann ich dann heute umsonst bei Ihnen essen und trinken?" Selbstverständlich war der Manager einverstanden. Mark brauchte dafür keinen Vertrag und wenn der Manager ein Hirn hat, wird er eine Kommissions-Vereinbarung schätzen, anstatt potentielle zukünftige Umsätze zu gefährden. Wenn Sie nicht fragen, bekommen Sie nichts.

***"Wenn sie Penicillin aus schimmligem Brot machen, sei sicher, dass sie auch aus dir etwas herausholen." ~ Mohammad Ali***

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**26. Man muss es weder besitzen noch kaufen; Borge es!**
***Benutzen Sie Hot Buttons, um erfolgreiche JV's anzuschieben.***

Lassen Sie mich folgendes fragen: Was wollen Sie am meisten von allem? Wenn Sie mit "Geld" antworten, was bedeutet es für Sie? Kontrolle? Macht? Sicherheit? Würde? Freiheit? Wie viel Geld? Wenn Sie mit Gesundheit antworten, was bedeutet das genau? Woher wollen Sie wissen, dass Sie gesund sind? Was muss passieren, damit Sie erklären: "Jetzt bin ich gesund!" Was bedeutet „Erfolg" für Sie? Wie würden Sie ihn messen? Ich habe mich einmal mit einem Klienten getroffen, der eine Trans-Afrika-Flugtransportgesellschaft aufbauen wollte. Als ich sehr tief nachgegraben hatte, stellte sich heraus, dass er eigentlich nur ein Flugzeug fliegen wollte! Und das ist wesentlich billiger, als eine Fluggesellschaft zu gründen, oder?

Ich mag diese Frage: "Was ist Ihre Zahl?" Die "Zahl" ist die Summe Geldes, die Sie für etwas benötigen. "Jeder hat seinen Preis", sagt man. Und das stimmt. Was kostet es? Und manchmal kostet es viel weniger, als wir glauben. **Wenn Sie den Hot Button Ihres Gegenübers kennen, gewinnen Sie Kontrolle, die Ihre wildesten Träume übersteigt.** Anstatt einen Vortrag über sich selbst, das Produkt oder die Dienstleistung zu halten, stellen Sie intelligente Fragen. Finden Sie heraus, was die andere Person gerade durchmacht. Finden Sie heraus, welche Sorgen sie oder ihn des Nachts wach halten – ihre größten Ängste.

Ich kenne einen Burschen, der immer wieder versucht, mich für sein Unternehmen anzuheuern. Aber er ist so arrogant und selbstgefällig, dass er sich nie die Zeit nimmt herauszufinden, wer ich bin oder was ich will. Je mehr Unsinn er redet, desto mehr verliere ich das Interesse. *Anstatt mich zu locken, langweilt er mich.* Ich möchte alles über die Menschen, mit denen ich Geschäfte machen möchte, wissen, denn angewandtes Wissen ist Macht. Manchmal dauert es lange, bevor man den Hot Button gefunden hat, aber wenn man ihn hat, ist er den Aufwand wert. Wenn Sie glauben, Sie haben den Hot Button, probieren Sie ihn aus. Folgern Sie nicht einfach, dass Sie

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

ihn haben. Wenn Sie den Schmerz gefunden haben, drehen Sie das Messer in der Wunde und bieten Sie dann eine Lösung, eine Arznei und einen Ausweg in Form eines Joint Ventures. (Als wenn Sie mit einem kranken Arm zum Doktor gehen, der zweimal gnadenlos daran dreht und unschuldig fragt: „Tut das weh?“)

Verstehen Sie Ihren angehenden JV-Partner und finden Sie seinen Hot Button, und Sie werden einen großartigen JV auf die Beine stellen. Beobachten Sie sie: was sehen sie sich an, was lesen sie, wohin gehen sie, worüber reden sie am meisten, womit verbringen sie Zeit und Geld, mit wen verbringen sie Zeit? Fertigen Sie Persönlichkeitsbeurteilungen an. Wenn Sie wissen, dass ich ein Hohes D bin, INTJ, dann wissen Sie mehr über mich als die meisten. Nehmen Sie sich die Zeit und geben Sie das Geld aus, machen Sie Ihre Hausaufgaben. Es wird sich in hohem Maße auszahlen.
Der Hot Button hat oftmals nichts mit Geld zu tun. Es kann sein, dass die Person wirklich auf einer Bühne singen oder einen Preis bekommen oder an einer Veranstaltung teilnehmen oder jemanden Bestimmtes treffen möchte, oder der Hot Button betrifft die Kinder, den Hund oder eine Reise nach Disneyworld. Nehmen Sie sich die Zeit herauszufinden, wie der andere tickt, was sie anmacht, was sie fürchten und was sie lieben.

Haben Sie ihren Hot Button, können Sie sie überzeugen, Ihnen zu leihen, was sie haben, Sie müssen es sich nicht selbst kaufen oder schaffen. Geben Sie ihnen, was sie wollen, und nehmen Sie sich, was Sie brauchen.

Besuchen Sie www.moneywithjointventures.com und bestellen Sie den KOSTENLOSEN wöchentlichen E-Newsletter!

## 1. Borgen Sie sich Kreditwürdigkeit und Reputation

Als ich im Dezember 1997 in Kanada ankam, habe ich mein JV-Geschäft ganz von vorn begonnen. Obwohl ich in Südafrika im Fernsehen aufgetreten

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

bin und gut bekannt war, war ich in Kanada ein Niemand und nie vorher hier gewesen. Als ich mir eine Wohnung mieten wollte, lehnte man mich ab, weil keine kanadischen Kreditunterlagen über mich existierten! Ich erbot mich, die Miete für ein Jahr im Voraus in bar zu bezahlen, doch das ist in Kanada offensichtlich ungesetzlich. Schließlich benutzte ich das Empfehlungsschreiben eines Freundes in Südafrika, der Oberbefehlshaber der US-Friedenstruppen für Südafrika war, und dann erst erlaubte man mir, die Wohnung zu mieten. Ich erzähle das, um die Tatsache zu illustrieren, dass ich hier weder Datenbank, Kreditwürdigkeit, Kontakte, einen Ruf noch Freunde oder Familie hatte. Kein Problem für einen JV-Broker!

Ich ging zur größten Handelskammer des Greater Vancouver District, *The Surrey Chamber*, und bot an, drei Monate lang jeden Dienstagmorgen ein anderes einstündiges Unternehmensseminar für ihre Mitglieder und die Öffentlichkeit abzuhalten. Ich würde es kostenlos tun und sie könnten das Eintrittsgeld behalten. Es würde ihnen neue Mitglieder bringen und den existierenden Mitgliedern helfen. Sie waren einverstanden und empfahlen mich drei Monate lang jede Woche nicht nur allen Unternehmen ihres Bezirks, sondern auch ihren Mitgliedern. Glauben Sie mir, es brachte mir jede Menge Konsultationen und JV-Business.

Danach arrangierten wir ein großes öffentliches Seminar, ausgerichtet und gesponsert von der Royal Bank of Canada, der Handelskammer, dem Kwantlen College und einer Wohltätigkeitsorganisation. Vom College bekamen wir den Saal, die Wohltätigkeitsorganisation empfahl uns ihren Spendern, die Bank bewarb uns an allen Schaltern ihrer 91 Filialen und die Handelskammer nahm uns in ihr Kommunikationsnetzwerk und ihre Zeitung auf. Das Eintrittsgeld wurde gespendet. 250 Menschen kamen. Ich war der einzige und der Hauptredner.

Auf diese Weise borgte ich die Kreditwürdigkeit und die Namen der Bank, des College, der Handelskammer und der Wohltätigkeitsorganisation. Die Bank wurde mein Schulungskunde, ich übernahm das Management- und Verkaufstraining für sie und produzierte Videos meines Unterrichts für 91 Filialen. Gutes Geld. Außerdem bekam ich viele Beratungskunden und JV-Partner.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Ich habe das dann mit anderen Banken, Colleges und Handelskammern wiederholt.

Als ich einen Bürodienst mieten wollte (virtuelles Büro), brachte ich den Besitzer dazu, einen Brief an alle Kunden zu schicken, der mich als neuer Kunde vorstellte und jedem eine kostenlose Ausbildungsstunde für ihr Verkaufspersonal oder eine Stunde Marketingberatung anbot. Darüber habe ich weitere Klienten gewonnen. Ich war von jemand empfohlen worden, den diese Leute kannten und dem sie vertrauten.
Wie hätten Sie daran verdienen können? Sie hätten den Deal zwischen mir und der Handelskammer einfädeln können auf Grundlage einer Vereinbarung, durch welche ich Ihnen 20% fortlaufend auf alle Geschäfte gezahlt hätte, die aus dieser Verbindung hervorgegangen wären! Das hätte Ihnen jeden Monat eine Menge Geld gebracht.

Hier ist eine gute Idee für Sie:
Ich hielt in meinem Rotary Club einen Vortrag darüber, wie ich 48 Mitglieder gewonnen hatte. Andere Mitglieder aus anderen Clubs waren da und luden mich ein, bei ihnen zu sprechen. Das passierte jedes Mal, wenn ich einen Vortrag hielt. Irgendwann hatte ich in 30 Clubs in British Columbia und Washington State Vorträge gehalten. Liefern Sie gute Arbeit ab, kann das zu mehr führen! Was können Sie daraus lernen und nutzen?
Sie könnten einer guten Sprecherin diesen Deal anbieten: “Wenn ich Sie ins Radio bringe, würden Sie mir 20% von allen Geschäften zahlen, die sich aus allen resultierenden Radio-Shows und Auftritten ergeben?” Dann rufen Sie Radiosender an, lancieren die Sprecherin in eine Sendung, und wenn sie gut ist und andere Sendungen oder ihre eigene Show bekommt, und die wird landesweit ausgestrahlt, bekommen Sie immer 20% aller daraus resultierenden Geschäfte.
Sie brauchen keinen Namen – den hat schon jemand. Sie brauchen kein Redner zu sein – ein anderer kann das. Und Sie können bezahlt werden!

### 2. Borgen Sie sich Zugang und Datenbanken

Solange ein anderer es hat, brauchen Sie nichts. Geben Sie ihnen einfach einen guten Grund, es mit Ihnen zu teilen. Das ist der Schlüssel zu erfolgreichen JV’s – Sie müssen geben, um zu bekommen. Bekomme ich

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

einen “Verkaufsanruf” von jemandem, den ich nie getroffen habe, der mir etwas verkaufen will, merke ich, dass die keine Ahnung von JV’s haben. Der kluge JV-Broker wird wie Winston Bromley handeln, als er für mein Seminar in Peterborough, Ontario, von einem lokalen Radiosender kostenlose Werbung wollte. Er bot dem Sender acht Eintrittskarten zu meinem Seminar an, und ich lief jeden Tag über den Sender, während sie die Tickets verschenkten! Was kostet es Winston, noch jemanden in den Saal zu lassen? Nichts! Der Sender gewinnt und wir alle gewinnen. Kein Geld, kein Risiko. Indem er dem Sender gegeben hat, was der wollte, bekam Winston was er wollte. Er ist ein kluger Mann.

Hier noch ein Weg, große Öffentlichkeit zu bekommen: Wenn Sie von einer großen Veranstaltung wissen, rufen Sie an und fragen Sie, ob Sie ein paar EINTRITTSKARTENPREISE stiften können. Wenn Sie vor 250 Leuten auf die Bühne gebeten werden, um die Preise zu vergeben, haben Sie kostenlosen und effektiven Zugriff auf eine Datenbank.
Haben Sie zum Beispiel eine Teppichreinigungsfirma, könnte einer der Preise ein Geschenkgutschein sein, durch welchen der Gewinner eine Reinigung eines Teppichs bis zu einer bestimmten Größe bei ihm zu Hause bekommt. Gefällt ihm Ihre Arbeit, reinigen Sie vielleicht bald all seine Teppiche. Nach dem Reinigen, nachdem Sie bezahlt sind, schlagen Sie ihm vor, an Ihrem Teppich-Instandhaltungs-Programm teilzunehmen. Für nur $20 im Monat kommen Sie einmal im halben Jahr und reinigen alle Teppiche und stehen für Notfall-Reinigungen zur Verfügung. Zusätzlich bekommt er von Ihnen bei Teilnahme am Programm kostenlose Geschenkgutscheine im Wert von $1,000! Und später werde ich Ihnen in diesem Buch darlegen, wie Sie umsonst zu Geschenkgutscheinen kommen, aus denen sich viel passives Einkommen generieren lässt. Auf diese Weise schaffen Sie regelmäßigen, zuverlässigen Cashflow in Ihrer Teppichreinigungsfirma.

***Und wenn Sie keine Teppichreinigungsfirma haben?*** Sie können das trotzdem tun und sich von der Teppichreinigungsfirma 20% auf allen resultierenden Umsatz zahlen lassen! Um Geld zu verdienen, müssen Sie nicht ihre eigenen Produkte oder Dienstleistungen verkaufen! Diese Kommission ist für Sie 100% Gewinn, und Sie müssen dafür keine dreckigen Teppiche sauber machen! Nutzen Sie den Kopf, nicht die Hände.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Ich bekam eine Anfrage von einer neuen Zahnklinik, die auf den Markt von Seattle wollte. Amerikaner, die sich ihre Zähne in Kanada machen lassen, sparen bis zu 40%. Marketing-Berater, die dem Zahnarzt helfen wollten, den US-Markt zu erobern, wollten verlangten dafür $120.000. Keine Garantie auf Kapitalrendite. Stattdessen fand ich eine Firma, die erfolgreich Augenlaseroperationen an Amerikaner in Washington State verkauft hatte. Diese Firma ging wegen schlechten Cashflow-Managements Pleite, also zahlten wir ihnen $10.000 für ihre gesamte Datenbank (die exakt der gewünschten Demographie entsprach), die sie anschrieben und unsere dentalen Dienstleistungen anboten. Das hat gut funktioniert und die Ergebnisse waren fantastisch. Und wir sparten $110,000!
**Achtung: Sie hätten die Privatsphäre ihrer Klienten verletzt, wenn sie uns Zugang zu ihrer Datenbank gewährt hätten – sie schrieben ihre Kunden selbst an.**

### 3. Borgen Sie sich Vertrieb

Wenn ein anderer ein Verkaufsteam hat, das Produkte oder Dienstleistungen für Sie vertreiben oder verkaufen kann, brauchen Sie kein Verkaufsteam. Es telefoniert bereits, und die Klienten und zukünftigen Kunden liegen vor ihm.

Wenn jemand bereits Flyer, Papiere oder Rechnungen verschickt, warum lassen Sie nicht Ihre Flyer mit in den Umschlag stecken und vereinbaren eine Kommission auf jedes resultierende Geschäft? Sie müssen keine Briefmarken, Umschläge oder Listen kaufen – lassen Sie das einen anderen tun und teilen Sie die Gewinne!

Hier ist ein gutes Beispiel

**Eine Valentinsüberraschung von Starbuck's**

10. Februar 2006

**VON LEWIS LAZARE SUN-TIMES COLUMNIST**

Valentinstag kommt immer näher, und wenn es um die neuesten Dating-Trends geht, will Starbuck's ganz vorn mitmischen. Wie neueste Umfragen ergeben haben, wird Online-Dating immer populärer. Und Menschen, die sich online treffen, suchen für das erste Treffen typischerweise nach einer

Umgebung, die sie etwas auflockert. Und laut den Umfragen ist diese Umgebung oft ein Kaffeehaus wie Starbuck's.

Mit diesen Daten bewaffnet, hat sich der Kaffee-Riese mit Yahoo! Personals für einen "Espresso Dating Guide" zusammengetan, der online exklusiv auf *http://personals.yahoo.com/espressodating* zu finden ist. Dieser Guide berät beispielsweise darüber, was man beim ersten Date trägt, worüber man redet und wie man, wenn nötig, ein Date geziemend beendet.

Starbuck's lässt eine Werbekampagne in den Printmedien zur Unterstützung des Guides laufen.

**"Zusammen tun wir erstaunliche Dinge" – Robin J. Elliott**

### 4. Borgen Sie sich Kredit

Sie brauchen es nicht, wenn es jemand hat, solange sie ihm einen zwingenden Grund nennen, es Ihnen zu leihen. Mein Freund Louis wollte ein Immobiliengeschäft kaufen, also stieg er mit zwei Rechtsanwälten als Bürgen in das Geschäft ein, Louis führte es auf Gehaltsbasis und besaß 33% der Anteile. Bald schon kaufte er den dritten Partner aus und wurde innerhalb von drei Jahren Millionär. Als er ins Geschäft einstieg, besaß er überhaupt kein Geld. Er nutzte die Kreditwürdigkeit der Anwälte.

Ich überzeugte einen Freund, René, Geld aus seinem Überziehungskredit an einen anderen Freund, Steve, einem Verwalter, zu verleihen. René lieh sich das Geld zu 6% von seiner Bank, bekam darauf 12% von Steve. Ich bekam 10% für die Empfehlung von Steve, die ich mit René teilte. Jetzt macht René 17% auf das Geld seiner Bank, das ihn 6% kostete = 11% Nettogewinn auf das Geld der Bank pro Jahr. Ich mache 5% von seinem Kredit und dem Geld der Bank. Leicht. Nutzen Sie bestehende Ressourcen.
Es gibt noch viel mehr Geld für gute Investitionen. Es gibt viel mehr Geld als gute Investitionsgelegenheiten. Die Leute sitzen auf Millionenkrediten, die man nutzen kann. Es besteht keine Knappheit, nur Überfluss. Benutzen Sie das Geld, den Kredit und den Zugang anderer. Erklären Sie ihnen, wie sie Geld für 6% leihen und 12% verdienen können, und Sie haben den Deal.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Als Brenda, eine erfolgreiche Floristin, ihr Geschäft erweitern musste, brauchte sie eine zweite Kühllagereinheit, hatte aber weder das Geld noch einen Kredit zur Verfügung, also bot sie ihren Kunden einen Discount auf Kaufvorbestellungen an. Die Bestellungen brachten ihr genügend Geld, um die Ausrüstung zu kaufen.
Man kann Lagerbestand verkaufen, den man noch nicht hat, um den Lagerbestand zu kaufen, den man verkauft. Man kann Investoren als Ausgleich einen Anteil am Geschäft anbieten.

5. **Borgen Sie sich Mitgliedschaften**

Mir wurde die Mitgliedschaft in einem Klub für $10.000 angeboten. Wenn wir zusammenarbeiten und Sie sind Mitglied in diesem Klub, brauche ich keine eigene Mitgliedschaft. Ich muss Ihnen lediglich einen GRUND geben, mit mir zu teilen, was Sie haben. Sie können mich einladen, vorstellen und sponsern. Bevor man Tausende von Dollars ausgibt, sollte man sich fragen, was man dafür bekommt, was die versteckten Kosten sind, und welche Alternativen man hat.
Denken Sie an **YAHOO**!! **Y**ou **A**lways **H**ave **O**ther **O**ptions. (Es gibt immer andere Möglichkeiten.)

6. **Borgen Sie sich Raum**

Viele Unternehmen und Menschen haben unausgelastete Räumlichkeiten. Am besten illustriert das dieser interessante Artikel:

**7-Eleven zahlt Block-Kunden Steuerrückzahlungsschecks aus**

Von GENE MEYER

The Kansas City Star

**H&R Block Inc.** und **7-Eleven Inc.** haben am Mittwoch ein Dreijahresabkommen unterschrieben, nach dem Block-Kunden ihre Steuerrückzahlungsschecks bei 1100 7-Eleven-Filialen in den Vereinigten

Staaten einlösen können. Die Vereinbarungsbedingungen wurden nicht veröffentlicht.

Block, mit dem weltweit größten Steuerberatungsnetzwerk, und 7-Eleven hatten im letzten Jahr ein ähnliches Programm. Teilnehmende Filialen dieser Vereinbarung sind neun westliche Staaten, Ostpennsylvania und das Gebiet von Washington, D.C. In Kansas City wird es keine geben. 7-Eleven hat oder kommissioniert 5800 Filialen in den Vereinigten Staaten und Kanada, plus 17800 weitere in anderen Ländern oder auf US-Gebiet in Übersee. Schätzungsweise 22 Millionen US-Haushalte verfügen über keine Girokonten, weshalb ihre Einkommenssteuerrückzahlungen nicht direkt überwiesen werden, wie es die **Bundessteuerbehörde** und viele Steuerberatungsorganisationen empfehlen.

Mit der Vereinbarung vom Mittwoch wären Steuerzahler, die gleichzeitig Block-Klienten sind, in der Lage, gegen eine Gebühr an speziellen Kiosken in den Filialen Rückzahlungsschecks von Block einzulösen. Obwohl die Unternehmen keinen Einzelheiten über die Gebühr mitteilten, verlautete 7-Eleven, sie sei niedriger als bei den meisten Verkaufsstellen, die Schecks annehmen.

Kritiker bemängeln, dass Mitglieder von Haushalten ohne Bankkonto ausgenutzt werden, wenn sie ihre Einkommenssteuer schneller zurück haben wollen. Steuerzahler ohne Bankkonto zahlen durchschnittlich $25 Gebühr, die Block und viele andere Steuerbüros erheben, wenn sie das Geld vorstrecken, bevor die Schecks vom Finanzamt eintreffen, plus eine zusätzliche Gebühr für die Einlösung der Schecks.

Block und andere Steuerbüros beraten Steuerzahler oft über billigere Alternativen bei Rückzahlungen. Block und andere bieten auch an, die Rückzahlungen auf Geldkarten zu transferieren, die Steuerzahler an

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Geldautomaten benutzen können. Einige Einzelhändler wie **Wal-Mart Stores Inc.** lösen die Schecks auch für wenige Dollar ein. Block-Aktien schlossen am Mittwoch bei $24.11, 38 Cents höher als am Vortag.

**********

Man kann überschüssigen Büroraum anderer Leute vermieten und ein Stück vom Kuchen bekommen. Man kann mit dem Raum anderer handeln. Man kann Dreiecks-Deals organisieren und nicht genutzten Raum aktivieren. Leute vermieten ihre Häuser. Wenn sie nicht zu Hause sind, können andere dort wohnen und die Miete zahlen – viel besser, als ins Hotel gehen zu müssen. Finden Sie Mieter auf Kommissionsbasis. Wenn ich Ihnen zum Beispiel sage, ich gehe für zwei Monate nach New York und ich suche eine Zweiraumwohnung in Manhattan mit High-Speed-Internet-Zugang, Telefon und öffentlichen Verkehrsmitteln in der Nähe, machen Sie jemanden von der UNO ausfindig, der nicht in der Stadt sein wird, handeln den Mietvertrag aus und verdienen Geld.

Wenn Mandy einen Buchladen hat und Martin ein Buch über Heimarbeit schreibt, könnte Martin seine Bücher auf Kommission in Mandys Ladenregale stellen und im Laden mit einem Vortrag über Heimarbeit auftreten. Um die Vorträge zu bewerben, könnte er dem lokalen Radiosender ein paar Bücher für Verlosungen als Gegenleistung für Öffentlichkeit geben. Es ist billiger, der Radiostation eine Torte zu geben, als für Werbeminuten zu zahlen, nicht wahr?

Tierhandlungen können ihren Kunden Tierärzte und Gassi-Dienste empfehlen, indem sie Flyer und Geschenkgutscheine im Laden auslegen; im Gegenzug empfehlen die Gassi-Dienste und Tierärzte die Tierhandlung.

### 7. Borgen Sie sich Lagerbestände

Wenn man Geld auf der Bank oder investiert hat, produziert es Einkünfte oder Zinsen. Aber Geld, das an unbewegliche Lagerbestände geknüpft ist, schrumpft… es könnte effektiver genutzt werden. Viele Unternehmen haben Lagerbestände, die sie nicht verkaufen können. Sie können kaputt gehen, sie belegen wertvollen Platz, sein Haltbarkeitsdatum verfällt, sie verderben.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Diese Unternehmen wollen die Bestände bewegen. Leute schreiben Bücher, machen DVDs oder CDs, kaufen Dinge, die sie nicht verkaufen können.

Man kann anbieten, diese Lagerbestände auf Kommissionsbasis zu verkaufen. Das bedeutet, wenn man es nicht verkauft, gibt man es zurück; keine Kosten und kein Risiko für Sie oder den Eigentümer. Sie müssen also nur zwei Dinge tun: finden Sie Leute oder Unternehmen mit Sachen, die Sie nicht verkaufen können. Wie macht man das? FRAGEN SIE: “Haben Sie irgendetwas, das Sie nicht verkaufen können?” Ganz einfach. Das kann jeder. Als nächstes finden Sie jemanden, dem Sie es verkaufen. Suchen Sie zuerst nach Leuten mit ähnlichem Geschäft und Kundenstamm. Wenn Sie Klempnerausrüstung auf Kommissionsbasis verkaufen, kann man Klempner, Eisenwarengeschäfte und Bauunternehmen kontaktieren. Wenn Sie Bücher haben, suchen Sie Buchläden und jeden, der Bücher verkauft. Wenn Sie ein Produkt haben, das Verkäufer ihrem bestehenden Kundenstamm oder über eine Website verkaufen können, ist das auch gut.

Sie haben das Lager und Sie haben die Leute oder das System, es zu verkaufen. Wenn sie Bücher haben, die pro Stück für $10 gehen, und der Besitzer will davon $2, bekommen Sie und der Händler jeweils $4. Einfach. Verkaufen sich die Bücher nicht, gibt man sie einfach zurück. Reden wir über Handeln und Tauschen, gibt es mehr Optionen. Um Dinge zu verkaufen, muss man sie nicht besitzen oder kaufen, und man muss sie auch nicht verkaufen; bringen Sie den Besitzer und den Verkäufer zusammen und verdienen Sie einen Prozentsatz des Geldes.

Sie können Dinge auch tauschen oder handeln – vielleicht treffen Sie Bob, der 10 Verkaufsautomaten hat und einen Laptop braucht, und Sally, die Lagerbestände in ihrem Laden verkaufen will und einen Laptop übrig hat. Man könnte acht Automaten gegen den Laptop eintauschen und zwei behalten oder sie in Sallys Laden verkaufen und die Einnahmen mit ihr teilen. Einfach.

### 8. Borgen Sie sich Angestellte / Arbeitskräfte

Ronald hat zehn Angestellte, die nur zu 70% ausgelastet sind, aber er bezahlt sie für 100%. Sie können Ronald vorschlagen, Ihnen seine Angestellten für

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Telefonmarketing, Online-Support, Umschläge packen oder Dinge zusammensetzen zur Verfügung zu stellen, und ihn für resultierende Verkäufe oder die Arbeitskosten bezahlen. Das drückt seine Arbeitskosten und bringt ihm zusätzlichen Gewinn.

Ich habe einmal im Malibu Hotel gearbeitet. Der Hauptgeschäftsführer rief mich zu sich – er war besorgt über das äußerst positive Feedback der Hotelgäste über die Qualität des Essens auf den Zimmern und dem Zimmerservice. Der Grund seiner Besorgnis war, dass das Essen, mit dem die Gäste so zufrieden waren, gar nicht auf der Zimmerservice-Speisekarte stand! Wir fanden heraus, dass der Zimmerservice-Manager nie Urlaub genommen hatte – Alarmsignal – und den gesamten Zimmerservice an das Café seines Cousins an der Ecke weitergegeben hatte. Er hatte dafür sogar seine eigenen Speisekarten drucken lassen! Das erklärte, warum das Hotel im Zimmerservice-Bereich Geld verlor. Wir bezahlten die Angestellten, diesen Manager und die Küche und hatten kaum Einnahmen.

Der Hauptgeschäftsführer, ein überaus kluger Engländer namens Stephen Hodges, überprüfte die Zahlen, den Prozentsatz der Lebensmittelkosten, das Einkommenspotential, die Löhne und die Druckkosten, und traf eine weise Entscheidung. Er rief den Zimmerservice-Manager zu sich und anstatt ihn einfach zu feuern, machte er ihn zum Subunternehmer für den Zimmerservice des Hotels! Der Zimmerservice, nunmehr legal, verbesserte sich über Nacht und das Hotel sparte eine Menge Geld. Alle waren zufrieden. Im Geschäft geht es um Nettogewinn, nicht um das Ego.

Eins der Mitglieder des DollarMakers Joint Venture Forum hatte eine Sekretärin, die unausgelastet war und entlassen werden sollte. Nachdem sie am Joint Venture Broker Bootcamp teilgenommen hatte, begann sie JV's mit der Sekretärin, wenn die alle anderen Arbeiten beendet hatte. Die Sekretärin behielt ihren Job und beide profitierten.

Wenn man ein Verkaufsteam hat, könnte es bei seinen Anrufen nicht noch ein anderes Produkt oder eine Dienstleistung anbieten? Könnte Anthonys Verkaufsteam nicht auch Patricias Produkte verkaufen und einen Teil der Gewinne bekommen?

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Leute, die täglich für neun Stunden Arbeit bezahlt werden, sollten auch neun Stunden arbeiten. Wenn sie beschäftigt sind, werden sie zufriedener sein. Sie können die Gewinne mit ihnen teilen. „Der Teufel macht Arbeit für müßige Hände."

### 9. Borgen Sie sich Fertigkeiten

Wir kennen alle die Geschichte über Henry Ford, der sagte, jeder der vielen Knöpfe auf seinem Schreibtisch riefe einen beliebigen Experten zu sich, den er für das Erreichen seiner Ziele brauchte. Jede benötigte Fertigkeit steht zum Verkauf, zur Miete oder zum Tausch. Der erfahrenen Joint-Venture-Broker koordiniert die Dinge einfach.

Als mir ein Anwalt in Toronto drohte, habe ich einfach mit einem Freund geredet, der ein ausgezeichneter Anwalt ist, und der hat sich ganz schnell darum gekümmert. Wenn ich eine Rechtsfrage habe, rufe ich sofort einen starken, gemeinen Anwalt an. Ich kenne ein paar mächtige Leute. Wenn mein Wagen Ärger macht, kommt mein Schlosser, Ray, und schaut nach, während ich einen Kaffee trinke und mein Buch lese. Und wenn ich Computerfragen habe, taucht Andrew auf und hilft mir sofort. Wenn alle tun, was sie am besten können, und dabei zusammenarbeiten, kann man alles erreichen.
Wenn Lucy für ihre Leute ein Verkaufstraining braucht und Fred gutes Verkaufstraining anbietet, mache sie miteinander bekannt und nehme 20% von Freds weitergehenden Gewinnen. ODER Sie tauschen mit Fred und bieten ihm etwas an, wozu Sie Zugang haben, und nehmen einen Prozentsatz an Lucys erhöhten Verkäufen. Verbinden Sie die Nachfrage mit dem Bedarf.

In jedem guten Kompensationsgeschäft gewinnen beide Seiten. Howard Sterns Handel mit Sirius Satellite Radio ist ein Beispiel für einen guten JV. Als der Vertrag mit Stern im Oktober 2004 unterschrieben wurde, hatte Sirius nur 600.000 Abonnenten und erwartete etwas mehr als 2 Millionen bis Ende 2005, und 3,5 Millionen bis Ende 2006. Stattdessen hat Sirius momentan 3,3 Millionen Abonnenten und erwartet 6 Millionen bis Ende 2006. Bezahlen Sie andere zu tun, was Sie nicht können. Selbst wenn Sie es tun können, wie viel ist ihre Zeit wert? Wenn jemand Geschäftsberatung von mir haben will, schicke ich ihn meistens zu jemand anderem und nehme einen Teil des Honorars.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

### 10. Borgen Sie sich Werbung

Ein Restaurant rief mich – sie brauchten verzweifelt Cashflow und sagten, sie würden tun, was nötig sei. Ich riet ihnen, Werbung zu verkaufen. Sie hatten drei unbenutzte Fernseher und Tausende von Menschen, die jeden Monat durch das Restaurant gingen. Ich riet ihnen folgendes: Verkaufen Sie eine Auswahl an Werbepaketen, die Werbung auf Fernsehschirmen, in den Speisekarten, an den Wänden und in den Toilettenkabinen, sowie auf Ihrer Website und Ihrem Newsletter, enthalten können. Die Werbekunden zahlen alle Kosten – Gestaltung, Setup usw., und das Restaurant nimmt auch von den gestaltenden Künstlern einen Anteil.
Man kann Werbung auch gegen Lagerbestand tauschen – bewerben Sie zum Beispiel die Brauerei gegen einen Preisnachlass auf Bier. Es gibt auch Kontingenzwerbung, auf die wir später noch zu sprechen kommen.

Können Sie einem Restaurant diese Idee vorschlagen, damit der Raum effektiver genutzt werden kann, und einen Anteil an allen Werbeeinnahmen nehmen?

Wenn ein Unternehmen Flyer oder Erklärungen verschickt, könnte da Ihre Werbung im Umschlag sein? Kann Ihre Werbung in Paketen und Nachrichten anderer enthalten sein? Donald Trump arbeitet mit Unternehmen, die eine Präsenz in seiner Apprentice-Fernsehsendung wollen. Kinofilme haben Verträge mit Unternehmen, damit deren Autos und Produkte gezeigt werden. Platz teilen, Präsenz teilen, Gewinne teilen. All das ist möglich ohne Geld und ohne Risiko.

Adidas schafft Loyalität mit Adidas-Werbung, indem die Firma anbietet, einen Teil der Summe in Adidas-Aktien zu bezahlen. Die ersten Nutznießer waren die New York Yankees mit ihrer 100-Millionen-Dollar-Vereinbarung, durch welche die Baseballweltmeister das Adidas-Logo tragen.

### 11. Borgen Sie sich Ausrüstung

Hat ein Geschäft Ausrüstung, die nicht ausgelastet ist, nutzt man JV's, um Vorteil aus der Situation zu ziehen. Vermieten Sie die Ausrüstung an ein anderes Geschäft, oder tauschen Sie gegen Dienstleistungen oder Waren. Jim braucht einen Schneepflug und Bob hat einen, also anstatt einen neuen

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Schneepflug zu kaufen, borgt er Bobs Schneepflug und leiht ihm im Austausch seinen Motorschlitten. Ein einfaches Geschäft. Könnte man Bobs Schneepflug an Jim ausleihen und einen Anteil nehmen?

Wenn Sie überschüssige Ausrüstung nutzen lassen und sie Geld erwirtschaftet, erzeugen Sie zusätzliche Inkrementalgewinne für den Besitzer der Ausrüstung. Wenn Sie zusätzliche Gewinne schaffen, berechtigt Sie das zu einem Anteil. Sie müssen lediglich fragen, zuhören und Leuten helfen, zu bekommen was sie wollen. Jede Ressource in jedem Geschäft sollte optimal verwertet und ausgebeutet sein.

## 12. Borgen Sie sich Investitionen / geschäftliche Möglichkeiten

Wahre Geschichte Nr. 1

1987 haben Rika und ich unser erstes Geschäft begonnen. Wir waren ziemlich ängstlich. Die Kosten lagen bei $10.000 und wir mussten umschulden und hart arbeiten, um das Geld aufzutreiben. Wir kauften Vertriebsrechte für Selbstentfaltungs- und Führungsprodukte. Ich würde die Produkte über mein Verkaufsteam verkaufen und das Training übernehmen. Bald schon wurden die Vertriebsrechte für $25.000 verkauft und ich bekam 10% Kommission für den Verkauf von Vertriebsrechten. Eines nachts, Rika lag in der Wanne, unterhielten wir uns, und sie schlug vor, unsere eigenen Vertriebsrechte anzubieten und zu verkaufen, anstatt für die Firma zu verkaufen und nur 10% zu verdienen. Schließlich behandelten wir unsere eigenen Verkäufer wesentlich besser und gaben ihnen viel höhere Kommissionen. Zu diesem Zeitpunkt hatten wir 18 Verkäufer. Ich fragte: “Für wieviel sollen wir sie verkaufen? $7.000?” Rika antwortete: “Nein - $10.000.” Also verkauften wir 15 davon und machten $150.000 ohne Werbung, denn wir verkauften sie an Leute und Verkäufer, die uns kannten und vertrauten und wussten, wie erfolgreich wir waren.

Wahre Geschichte Nr. 2

Ein paar Jahre später beschloss ich, diese lukrative Übung zu wiederholen. In Südafrika wollen und brauchen die meisten Menschen elektrische Zäune wegen der Gewalt und Kriminalität und dem Mangel an angemessener polizeilicher Kontrolle im „neuen“ Südafrika. Die Kriminalität ist außer

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Kontrolle und elektrische Zäune sind eine Möglichkeit, sich zu schützen. Mein Sohn überredete einen seiner Freunde, der in diesem Geschäft erfolgreich war, jedem, der ins Elektrozaungeschäft einsteigen wollte, Training, Ausrüstung und Unterstützung unter der Bedingung zur Verfügung zu stellen dass die Person als selbständiger Unternehmer sein Inventar für $5.000 bei ihm kaufen würde. Ich rechnete Verkäufe und Marketing-Training zusammen und bot meinen Verkäufern eine Kommission von $5.000 pro Verkauf an. Meine Kosten beliefen sich dadurch auf $10.000, wir setzten das Geschäft auf $40.000 fest. Der durchschnittliche Verkaufspreis für Unternehmen lag bei ca. $160.000, es war also ein Viertel davon und weitaus sicherer und besser. Man konnte bei minimalen Geschäftskosten von zu Hause arbeiten und bekam eine solide Ausbildung und Unterstützung.
Wir haben das mit drei weiteren Geschäftsmöglichkeiten getan: eine Schilderfirma, eine Badneuemaillierfirma und eine Unternehmensgeschenkefirma. Wir hatten also vier Geschäftsmöglichkeiten für jeweils $40.000 am Start.

Die Verkäufer warben auf riesigen Postern, auf denen ihre Handy-Nummern standen. Ich war sehr bekannt, also schrieben die Plakate: Wie man sein eigenes Unternehmen startet – kostenloses Seminar, kostenloser Report, kostenlose Beratung mit Robin J. Elliott. Meine Verkäufer zahlten für die Plakate und die wöchentlichen Tagungsorte des Seminars und sie hängten die Plakate auf. Sie benutzten lange Leitern, damit die Stadtverwaltung nicht herankam, um sie abzureißen, also hingen sie länger! Sie machten jeweils $5.000 pro Verkauf. Mein Seminar fand einmal pro Woche statt, und im Durchschnitt verkauften wir pro Woche ein Geschäft, also machte ich um die $30.000 pro Woche, praktisch ohne Overhead. Ich hatte vier Verkäufer, und sie verdienten jeder um die $5.000 im Monat, was für sie auch sehr gut war. Den Leuten, die die Geschäfte kauften, erging es meistens gut, wenn sie hart arbeiteten und sich an die Vorgaben hielten, und sie hatten $120.000 am Geschäft gespart. Gewinn/Gewinn/Gewinn. Letzten Dezember besuchte ich meine Familie in Südafrika und sah Werbung für ein paar der Unternehmen, die ich vor 9 oder 10 Jahren geschaffen und verkauft hatte.

Wahre Geschichte Nr. 3

Ein Freund erzählte mir von jemand, der seine Produkte in riesigen Big Box Stores verkauft hatte. Er wollte nicht mehr ausgequetscht und manipuliert

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

werde und suchte eine bessere und lukrativere Form des Vertriebs seiner Produkte, also schickte er ihn zu mir.
Ich schlug vor, eine Geschäftsmöglichkeit für ihn zu schaffen: er solle Händler- und Vertriebskonzessionen vergeben und andere seine Produkte verkaufen lassen. Er war einverstanden, die Kosten zu tragen und mir 33% jedes Verkaufs als Kompensation dafür, dass ich die Geschäftsmöglichkeit für ihn geschaffen hatte, zu zahlen. Ich wiederum bezahlte 10% von jedem Geld aus diesem Deal an meinen Freund. Ich würde nur für getätigte Verkäufe bezahlt werden.

Ich nahm mir dafür ein wenig Zeit, schrieb ein Konzept, skizzierte den Deal und die Systeme und der Besitzer des Unternehmens zahlte für Website, Newsletter, Werbung, Inventar, virtuelle Büroräume, Broschüren und Muster. Die Angebote bekam ich. Die Verkäufe, die ich abschloss, brachten mir jeweils etwa $8.000. Ich zahlte $800 an meinen Freund, der uns bekannt gemacht hatte. Ich trug weder Kosten noch Risiko. Ich investierte ein wenig Zeit, wurde aber gut dafür bezahlt. Und ich bekam eine massive Öffentlichkeit.

Wahre Geschichte Nr. 4
Ein anderer Freund hat eine wirklich gute Investitionsmöglichkeit, die 17.8% jährliche Kapitalrendite über fünf Jahre verspricht. Und sie kann als Pensionssparplan verwendet werden. Er zahlt mir 10% im Voraus auf jede Investition, die ich ihm besorge. Ich erzähle also meinen Freunden und Mitgliedern davon. Wenn sie einen Investor bringen, teile ich die 10% mit ihnen. Nun bekommt der Durchschnittsbürger nur 2% auf seinen Pensionssparplan, 17.8% ist also ziemlich gut und es zahlt monatlich. Meine Leute schicken mir Investoren und ich schicke die zu dem Mann, der Zeit mit ihnen verbringt, ihnen die Möglichkeiten aufzeigt, die ganze Arbeit macht, und mir 10% zahlt, die ich mit den Leuten teile, die mir Investoren geschickt haben. Ich mache buchstäblich tausende von Dollars, indem ich einen Namen mit zwei Anrufen weitergebe, und das können Sie auch.

$$$$$

Wie können Ihnen diese Informationen nützlich sein? Machen Sie jemanden mit einem Konzept bekannt und verdienen Sie. Verknüpfen Sie die

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Fähigkeiten mit dem Bedarf und nehmen Sie einen Anteil. Wenn Sie die Chancen erst einmal erkennen, gibt es viele Optionen für JV's.

***"Lass das Feuer nicht verlöschen, Funken für unersetzbaren Funken, in den hoffnungslosen Sümpfen des Ungefähren, des Nicht-Ganz, des Überhaupt-Nicht. Lass den Helden in deiner Seele nicht sterben, in einsamer Enttäuschung über das Leben, dass du verdienst, doch nie in der Lage warst zu führen. Überprüfe deinen Weg und die Natur deines Kampfes. Die Welt, die du ersehnst, kann gewonnen werden. Sie existiert, sie ist wahr, sie ist möglich, sie ist dein." ~ Ayn Rand***

## 27. 30 richtige Systeme, um richtiges Geld zu machen, richtig schnell und in der richtigen Welt:

Bevor wir uns auf diese aufregende Reise begeben, hier ein kurzer „Kopf-Check":

**Man redet mit sich selbst bei einer Geschwindigkeit von 600 Worten pro Minute.** Selbst wenn man laut mit sich spricht, redet man gleichzeitig auch im Innern mit sich selbst. Sie bewerten regelmäßig Ihre Umstände und Möglichkeiten auf Grundlage Ihres Bezugssystems und Ihrer Konditionierung. In viele Verwirrungen fallen wir automatisch; konditionierte Reaktionen, die auf vergangenen Erfahrungen beruhen, die oft schmerzhaft waren. Viele der Entscheidungen, die wir treffen, garantieren also den Verbleib in einer Negativschleife, sofern wir nicht bewusst und aktiv den Abwärtsprozess aufhalten und die negativen Muster unterbrechen.

***Hier ist ein erprobter und einfacher Weg, genau das zu tun.***

**Ist Ihnen aufgefallen, dass Sie immer Ihre eigenen Fragen beantworten, und dass diese Fragen die Antworten bestimmen? Und dass wir nach diesen Antworten handeln?** Wenn Sie sich selbst fragen: „Wieso bin ich so dumm?" bekommen Sie eine Antwort, die bestätigt, dass Sie dumm sind, indem Sie Ihnen sagt, warum Sie dumm sind. Fragen Sie: "Warum muss ich so schwer arbeiten?" lösen Sie dieselbe negative Reaktion aus, die negative Überzeugungen oder Paradigmen bestätigt und unterstützt. "Wieso kann ich mich nicht entschulden?" wird

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

eine automatische, vorprogrammierte Reaktion hervorrufen, die dafür sorgt, dass Sie immer in der Schuldenfalle bleiben werden.

Der Weg, sich zu befreien und dieser Falle zu entfliehen, ist bewusst und entschlossen Fragen zu konstruieren und zu stellen, die darauf angelegt sind, die modrige Wand aus Pessimismus und Versagen in all Ihren Lebensbereichen zu durchbrechen. Ein schneller Weg, entmachtende Gewohnheiten abzulegen, ist, sich regelmäßig selbst die richtigen Fragen zu stellen.

**Schreiben Sie die Fragen auf und stellen Sie sie sich (möglichst laut) mindestens sieben Mal am Tag. Probieren Sie erst mal diese:**

Wie kann ich mein Einkommen verdoppeln?
Was ist großartig an meinem Leben?
Was gefällt mir, respektiere und bewundere ich an der Person, die ich gerade getroffen habe?
Wie kann ich den von mir verkauften Produkten und Leistungen mehr Wert anfügen?
Wofür bin ich dankbar?
Wie kann ich in weniger Zeit mehr tun?
Worüber bin ich glücklich? Was ist an dieser Situation so gut?
Warum habe ich soviel Kraft und Freude?
Wie kann ich durch Joint Ventures mit anderen meine Träume in einem Bruchteil der Zeit verwirklichen?
Wie kann ich Glück und Wohlergehen derer, mit denen ich arbeite / meiner Verkäufer / meiner Familie steigern?
Was habe ich heute gelernt, das mir immer helfen wird?
Warum bin ich so großartig? Warum mag und respektiert man mich?
Mit wem tue ich mich zusammen, um besser und schneller zu sein?

Schneidern Sie sich die Fragen zurecht, um mentale und emotionale Probleme in Ihrem Leben zu überwinden. Fokussieren Sie auf Gutes, Lösungen und Ereignisse, für die Sie dankbar sind. Konzentrieren Sie sich auf das, was Sie wollen, nicht darauf, was Sie nicht wollen. Schaffen Sie lebendige innere Bilder Ihrer Ziele. Kontrollieren Sie Geist und Gedanken, und alles in Ihrem Leben wird besser werden. Und am

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

allerwichtigsten: seien Sie mit den Adlern, anstatt mit den Truthähnen – Adler werden Ihnen helfen, Sie unterstützen und Ihnen Mut machen.

Wenn Sie die nun folgenden Systeme lesen, räumen Sie negative Konditionierung aus dem Weg. Sobald Sie sich selbst sagen hören: "Aber..." oder "Das kann ich nicht", halten Sie an und öffnen Sie Ihren Geist. Ich weiß, dass ich das bereits gesagt habe – Wiederholung ist die Mutter des Lernens. ***Los geht's!***

| |
|---|
| Robin J. Elliott bietet persönliche, innerbetriebliche Joint-Venture-Bootcamps an. |

***"Ehrlichkeit ist ein Grundstein des Erfolgs, ohne welchen Vertrauen und Leistungsfähigkeit zu existieren aufhören." ~ Mary Kay Ash***

## 1. Kompensationsgeschäfte (Barter)

**Kompensationsgeschäfte** (Barter) machen in den USA im Moment $12,1 Milliarden pro Jahr aus, mit einer jährlichen Zuwachsrate von 8 – 12%. Internationale multilaterale Handelsorganisationen sagen voraus, dass 20% aller Geschäftstransaktionen durch ein kommerzielles Austauschnetz geführt werden. Kompensationsgeschäfte sind eine Form von JV.
Wenn wir Ressourcen, Güter, Zeit, Lager, Kenntnisse, Ausrüstung, Waren und Dienstleistungen austauschen, machen wir Kompensationsgeschäfte. Anstatt Bargeld zu benutzen, können wir ungenutzte Zeit, Räume oder andere Aktiva, ja sogar zukünftige Dienstleistungen und Produktionen tauschen, besonders wenn diese Produkte und Dienstleistungen hohe Gewinnspannen aufzeigen. Und sie mögen von geringem Wert, schwer zu verkaufen oder einfach und billig herzustellen sein. Extrakapazitäten sind in Kompensationsgeschäften so gut wie bares Geld.

Ich kenne einen Zahnarzt, der seine Dienste gegen Werbezeit in einem Radiosender, ein Restaurant, das Mahlzeiten gegen Reinigung tauschte. Hotelzimmer und Mitarbeiterschulungen, Beratung und Anwaltsservice, margenstarke Elektronik und viele andere Produkte und Dienstleistungen

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

stehen zum Tausch. Kompensationsgeschäfte sparen Geld, und die Güter werden immer zum Ladenpreis getauscht! Das bedeutet, wenn die Lebensmittel Sie 34% kosten, kaufen Sie mit einer Ermäßigung von 66%.
Man kann Leute für ihre Arbeit sogar mit Barter bezahlen. Und durch einlösbare Coupons oder Geschenkgutscheine bekommt man im Grunde zinslos Geld geliehen, bis die Coupons eingelöst werden. “Bruch” macht Kompensationsgeschäfte sogar noch attraktiver – ein gewisser Prozentsatz wird nie eingelöst – bis zu 40%!

**Kompensationsgeschäfte sind wie Geld drucken!** Deals können im Dreieck laufen und der Cashflow kann entlastet und erhöht werden. Plus, ein Kompensationsgeschäft kann wiederholt und auf diese Weise zum exponentiellen Kapitalertrag werden (ohne Geldinvestition!) Dienstleistungen und schlecht ausgelastetes Inventar gegen Werbung zu tauschen, ist ein gewaltiger Hebel. Kompensationsgeschäfte können zahlende Kunden erzeugen. Rekapitulieren Sie Ihre Ressourcen und wer Sie brauchen könnte. Arbeiten Sie AN Ihrem Geschäft anstatt DARIN.

Hier ist ein einfaches Beispiel für die Zusammenarbeit mit einer Barter/Trade Company. Die Trade Company ist wie eine Bank. Ich gehöre einer an. Sie empfiehlt ihren Kunden kostenlos alle Produkte oder Dienstleistungen, die ich ihr anbiete. Ich habe keine Marketing-Kosten. Ich zahle keine Verkaufskommissionen. Die Gesellschaft empfiehlt also ihren Mitgliedern mein $1.000-JV-Broker-Bootcamp. Acht Leute unterschreiben, ich verdiene 8.000 Trade Dollars. Das wird von der kanadischen Steuerbehörde und dem Finanzamt als steuerliches Einkommen gewertet. Tatsächlich kann man von der Bank ein Darlehen gegen Trade Dollars bekommen. Es ist also richtiges Geld, das auf der ganzen Welt mit den Mitgliedern dieser Trade Company und ihrer Tochtergesellschaften ausgegeben werden kann. Ich zahle der Gesellschaft 12% auf jeden ausgegebenen oder verdienten Trade Dollar. Ein Bootcamp-Platz kostet mich etwa 3%, ein Trade Dollar kostet mich also 15 Cents. Mein Broker, der für die Gesellschaft arbeitet, bekommt eine Kommission auf alle Geschäfte, die ich dort tätige, sie ist also hoch motiviert, mich zum Verdienen und Ausgeben von Trade Dollars zu animieren.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Wenn ich also Sachen für Trade Dollars („on trade“) kaufe, bekomme ich 85% Discount, weil meine Kosten nur 15 Cent pro Dollar betragen. Kürzlich ließ ich etwas auf 40% “trade” drucken. Das bedeutete für mich eine Ersparnis von 34%. Ich kaufe Werbeflächen, CD’s, Kleidung, Firmengeschenke, Preise Trophäen und vieles andere “on trade“, alles zum wahren Discount von 85%!
Ein leeres Hotelzimmer ist ein Verlust fürs Hotel. “On trade” können sie es zum vollen Preis verkaufen. Die wahren Kosten für das Zimmer liegen bei $18,50. Wenn sie es für $150 TD (Trade Dollars) verkaufen, dann liegen ihre wirklichen kosten bei 12% pro Trade Dollar für die Trade Company = $18 plus die $18,50 harte Zimmerkosten = $36,50 auf $150 = 24%. Wenn sie also ihre Trade Dollars ausgeben, bekommen sie einen echten Discount von 76%! Sie können ihre Trade Dollars für Dinge ausgeben, für die sie normalerweise mit harter Währung zahlen würden, wie Buchhaltungsdienstleistungen, Bau, Produkte, was sie wollen.

Man muss auf den Cashflow achten, wenn man Trade benutzt, aber wenn Sie das Handbuch lesen und sich die Zeit nehmen, Trade zu verstehen, egal ob Sie eine Trade Company nutzen oder nicht, werden Sie Geld verdienen. Ich liebe Tausch- und Kompensationsgeschäfte. Finden Sie eine gute Gesellschaft für den Tauschhandel, und wenn Sie möchten, dass ich Ihnen eine Trade-Gebrauchsanweisung mit meinen besten Empfehlungen schicke, e-mailen Sie mir an robin@dollarmakers.com mit “Barter Manual, Please” in der Betreffzeile Ihres E-Mails.
Empfohlene Websites mit wertvollen Informationen:
**www.tradeexchangecanada.com** and **www.barternews.com**

## 2. Geschenkgutscheine / Coupons

Man geht zu fünf (oder fünfzig) verschiedenen Unternehmen und bringt jedes von ihnen dazu, Ihnen ein Muster oder eine Probe des Unternehmens zu Verschenken anzubieten. Unternehmen 1 zum Beispiel ist ein Buchhalter, der Ihnen einen Gutschein über eine kostenlose Beratung im Wert von $200 gibt. Unternehmen 2 bietet Produktbeispiele im Wert von $30 an. Unternehmen 3 kommt mit einer kostenlosen Auto- oder Teppichreinigung oder lässt ihr Haus schätzen, usw. Diese Wertcoupons und Warenproben

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

bekommen Sie zusammen mit der Vereinbarung, dass SIE für eine bestimmte Zeit, oder für immer, für jedes resultierende Geschäft eine fortlaufende Kommission gezahlt bekommen. Ich persönlich bevorzuge für immer…

*Denken Sie nach: Wenn eine Frisöse einen kostenlosen Haarschnitt anbietet und exzellente Arbeit leistet, könnte sie sich damit einen Kunden fürs Leben schaffen, der ihr übers Jahr gerechnet eine Menge Geschäft und viele neue Empfehlungen bringt. Der kostenlose Haarschnitt zahlt sich aus.*

Sie können nun mit Coupons, Geschenkgutscheinen und Proben im Wert von hunderten, ja tausenden Euros bewaffnet sein, und es hat Sie nichts gekostet. Sie können es kaum erwarten, sie zu verteilen, denn Sie wissen, einige davon werden sich als Geschäft entpuppen und einen Einkommensfluss schaffen, ohne Kosten und Risiko für Sie!

Auf welche Unternehmen sollte man zugehen? Am besten auf Leute, die man kennt oder die empfohlen wurden – das ist besser als kaltes Telefonieren. Fragen Sie nach ehrlichen, verlässlichen, kreditwürdigen und professionellen Geschäftsinhabern. Noch einmal, nutzen Sie Ihre N.E.W.B's**: Natürliche existierende Wirtschaftsbeziehungen.**

Beispiel: Bill macht Geschäftsberatungen. Er zahlt Ihnen 20% von jedem Auftrag, den Sie ihm vermitteln. Er druckt Coupons mit einer Gratis-Konsultation im Wert von $200. Er bezahlt die Coupons. Er steckt sie in hübsche Umschläge, die er auch bezahlt hat. Er gibt Ihnen die Coupons. Sie verteilen die Coupons an Geschäftsinhaber. Einige davon gehen zu Bill und bekommen die Gratis-Konsultion. Wenn sie Kunden werden, zahlt Bill Ihnen 20% von allem, was er bekommt.

Sie gehen in ein Unternehmen und sagen: "Würden Sie nicht gern Ihren Kunden einen Geschenkgutschein im Wert von $200 anstatt eines Discounts zu geben? Ich gebe Ihnen die Gutscheine umsonst." Oder Sie können Sie ihnen verkaufen!
Die Geschäftsinhaber sind kein Teil der Kommissionsstruktur – sie bekommen die Geschenkgutscheine umsonst. Wenn sie Geschenkgutscheine

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

verteilen, bauen sie Loyalität auf und schöpfen Werte für ihre Kunden. Sie werden Ihnen für die Gutscheine dankbar sein.

**Musterbrief / Kommunikation, um Gutscheine / Geschenkgutscheine zu bekommen.**

Das ist ein Brief / E-Mail, den / das Sie verschicken können:

Sehr geehrte/r ….

Ich biete momentan einigen ausgewählten Geschäftsleuten, die Möglichkeit, mir nachverfolgbare Geschenkgutscheine / Coupons mit einem Mindestwert von EUR 100 zur Verfügung zu stellen, die ich mittels verschiedener Kanäle (einschließlich meiner Seminare, Produkte, Joint Ventures, E-Mail usw.) verteilen kann. Die Geschenkgutscheine müssen von hoher Qualität und vierfarbig sein, internationalen Ansprüchen genügen und nachverfolgbar, d.h. auffindbar sein. Mit anderen Worten, sollte jemand das Angebot Ihres Geschenkgutscheins (KEINE Discounts!) wahrnehmen und Ihr Kunde werden, möchte ich die Sicherheit haben, eine Kommission auf alle sich ergebenden und fortlaufenden Umsätze zu bekommen.

Ihr persönlicher wie auch der gute professionelle Ruf Ihres Unternehmens passen in dieses Profil, und ich mag Sie und vertraue Ihnen, und dazu passt Ihre Dienstleistung genau in die Mischung, die ich offeriere.

Sollten Sie interessiert sein, lassen Sie mich bitte schnellstmöglich die Kommissionsstruktur, die Sie mir anbieten, wissen (damit ich entscheiden kann), zusammen mit dem Termin für das Eintreffen der Geschenkgutscheine (ab 100 Stück) mit der Post / Kurierdienst.

Mit freundlichen Grüßen,

*IHR NAME*

**Beachten Sie:**
Wenn Sie mit den angebotenen Konditionen einverstanden sind, entwerfen Sie einen einfachen Brief, der detailliert beschreibt, wie viel Sie wann und

wie bezahlt bekommen, die Nachweisprozedur usw., und Sie haben es geschafft. Überprüfen Sie das Unternehmen sorgfältig (Due-Diligence) bevor Sie jemanden die bemerkenswerte Gelegenheit bieten, ohne Kosten und Risiko vermarktet zu werden – sie bekommen große Breitenwirkung und zahlen nur für Ergebnisse, wenn jemand tatsächlich kauft. Man kann tausende dieser Geschenkgutscheine austeilen.

Sie zahlen nicht für den Druck, und je hübscher sie aussehen (sie sollten in Umschlägen stecken) desto eher wird man darauf reagieren. Legen Sie nie einfach einen Stapel davon auf den Ladentisch – je mehr Wert Sie den Gutscheinen zuschreiben, desto mehr Leute werden Sie wertschätzen.

Sollte Ihnen die Zusammenarbeit unangenehm werden, behalten Sie sich das Recht vor, die Gutscheine zurückzugeben.

Geschenkgutscheine könnten Ihren Namen und/oder Ihre Website, Kontaktinformationen und Details für die Nachverfolgung enthalten. -

**Machen Sie Stichproben. Kontrollieren Sie, dass Sie bezahlt werden. Seien Sie kreativ.**

Nun stellen Sie sich vor: Sie haben 20 Unternehmen, die Sie mit erstklassigen Geschenkgutscheinen, Coupons und Proben beliefern. Sie können buchstäblich tausende davon über andere Geschäfte verteilen. Jedes Zertifikat, das in einen Kauf resultiert, bringt Geld auf Ihr Konto! Katchinggg!

Wie also verteilt man die Gutscheine?

$ Man kann sie Verkäufern geben (besser noch: VERKAUFEN), die sie Leuten als Anreiz und Bonus aushändigen, eine Kaufentscheidung zu treffen: „Mein Chef hat mich angewiesen, Ihnen diese Auswahl an erstklassigen Geschenkgutscheinen im Wert von $1.000 zu geben, wenn Sie die Transaktion jetzt bestätigen. Verstehen Sie es als Belohnung für eine kluge Kaufentscheidung und ersparen Sie mir damit die Zeit, morgen wiederzukommen, um den Scheck abzuholen. Zeit ist Geld, wie Sie ja wissen! – Ich zeige Ihnen jetzt mal, was das für Gutscheine sind...”

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

$ Andere Unternehmen verteilen die Gutscheine für Sie als Treuprämien an ihre Kunden.

$ Sie können Teil von Geschenkkörben, Genesungsgeschenken, Autokäufen – überall – sein.

$ Restaurants können sie ihren Gästen geben – der Oberkellner erklärt: "Madam, die Geschäftsführung hat mich beauftragt, Ihnen diesen entzückenden Geschenkgutschein für einen Sauna-Besuch / eine Massage / eine Yoga-Stunde / Kosmetikbehandlung als Geste des Dankes dafür zu überreichen, dass Sie unser Restaurant mit Ihrem Besuch beehrt haben. Und für Sie, mein Herr, habe ich einen Gutschein für eine zweiwöchige Mitgliedschaft in Harry's Fitness-Club und eine kostenlose Beratung bei einem ausgezeichneten Steuerberater. Viel Spaß!"

Glauben Sie, dem Restaurant wird es nützen? Selbstverständlich. Großartiger Mehrwert und Mundpropaganda!

$ Unternehmen können sie zusammen mit ihren Rechnungen an Kunden verschicken.

Erfahren Sie, wie Sie Geld verdienen können, wenn Sie dieses E-Book weitergeben – fragen Sie Robin (robin@dollarmakers.com)!

***"Wir wurden geschaffen, die Natur zu unterwerfen, Probleme zu lösen, Ziele zu erreichen, und wir finden keine wahre Befriedigung oder Freude im Leben ohne Hindernisse, die überwunden, oder Ziele, die erreicht werden müssen." ~ Maxwell Maltz***

### 3. Kunden reaktivieren

Es ist bekannt, dass jedes Unternehmen jedes Jahr aus verschiedenen Gründen Kunden verliert. Das nennt man Kundenschwund.
*Jetzt gehen Sie zu einem Unternehmen, und das ist Ihr Text:*

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**“Hallo, Bill. Ich möchte Ihnen eine Frage stellen: Stimmen Sie mir zu, dass 10% von etwas mehr sind, als 100% von nichts? Gut. Also, Bill, wenn ich Ihnen zusätzliche Aufträge und Umsätze bringen würde, die Sie ansonsten nicht hätten, und die für Sie weder Kosten noch irgendein Risiko oder Zeitaufwand bedeuten, wenn ich die ganze Arbeit machte, die gesamten Kosten und Risiken übernähme, würden Sie mir über einen Zeitraum von zwei Jahren einen Anteil des Inkrementalgewinns zahlen?”**

Wenn er “Nein” sagt, gehen Sie sofort zur Konkurrenz. Sagt er “Ja”, fahren Sie wie folgt fort:

**“Ausgezeichnet, Bill. Nun, jedes Unternehmen verliert über die Jahre Kunden, aus vielerlei Gründen. Manchmal wurden sie von der Konkurrenz geködert, haben das Interesse verloren, sind beschäftigt, waren mit dem Kundenservice unzufrieden, sind weggezogen oder es hat ihnen nicht gefallen. Aus welchen Gründen auch immer, sie sind nicht mehr Ihre Kunden. Stimmen Sie zu?”**

Bill stimmt zu, es sei denn, er ist blöd. (Viele Menschen sind blöd – nehmen Sie das nicht persönlich!)

**“Ausgezeichnet. Nun, Bill wenn Sie mir eine Liste aller Ihrer inaktiven Kunden geben würden und ich hätte ein erprobtes Mittel, sie moralisch zu bestechen, zu ködern und zurück in den Schoß der Familie zu locken, diese Kunden also mit meinem Willkommen-Zuhause-Paket im Wert von einigen hundert Euro und einem bewährten schriftlich fixierten Annäherungstext auf unzudringliche, unbedrohliche, sehr freundliche und ansprechende Weise zu reaktivieren, würden Sie mir dann zwei Jahre lang einen Anteil an den entstehenden und fortlaufenden Geschäften, die Sie sonst gar nicht hätten, zahlen?”**

Wenn er “Ja” sagt, fahren Sie fort. Wenn „Nein“, LAUFEN SIE WEG!

**“Bill. Es gibt für Sie dabei überhaupt kein Risiko, keine Arbeit, keine Zeit, keine Kosten – diejenigen, die sich nicht reaktivieren lassen,**

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**werden Ihr Unternehmen lieben und Sie ziehen wunderbare PR daraus. Das alles wird professionell gehandwerkt und ich werde eine Schweigevereinbarung unterschreiben und versichern, dass ich Ihre Kundenliste niemandem zeigen oder überlassen werde."**

Erzählen Sie Bill von den kostenlosen Geschenken. Er könnte selbst einen speziellen Preisnachlass für reaktivierte Kunden anbieten. Er darf NICHT wissen, dass Sie Kommissionen von den Unternehmen auf den Gutscheinen bekommen. Das ist vollkommen moralisch und ehrlich und es geht Bill auch gar nichts an. Sie wollen doch nicht, dass er Ihnen die Idee klaut!
Wenn Bill nicht auf Ihr Angebot eingeht, gehen Sie direkt zur Konkurrenz.

***Was erzählt man diesen <u>inaktiven Kunden?</u>***

**"Hallo, Mr. Rich ? Hier ist Robin Elliott von Bills Holzwaren. Unsere Aufzeichnungen zeigen, dass Sie über die Jahre unser geschätzter Kunde waren, aber seit einiger Zeit haben Sie unsere Dienste nicht mehr in Anspruch genommen. Gibt es dafür einen Grund?"**
Leiten Sie jetzt die Beschwerden oder Probleme, falls es welche gab, an die Unternehmensverwaltung oder den Kundendienst weiter. Dann fahren Sie wie folgt fort (gleichfalls, wenn es keine Probleme gab):

**"Mr. Rich, Wir haben ein spezielles Willkommen-Zuhause-Geschenk für Sie. Wir wollen Sie. Es ist schwer, gute Kunden wie Sie zu finden, und wir arbeiten lieber mit <u>alten Freunden</u> als mit Leuten, die wir nicht kennen. Sie bekommen nicht nur einen Sofort-Discount von 10% auf Ihren ersten Willkommen-Zuhause-Einkauf, (der innerhalb von sieben Tagen aktiviert werden muss), sondern Sie bekommen umgehend <u>zusätzlich</u> einen speziellen Geschenkkorb mit Produktproben, Coupons, Geschenkgutscheinen und Gutscheinen von verschiedenen Unternehmen im Wert von $1.000!**

**Kann ich Sie für den Geschenkkorb vormerken? Ich würde unseren Kundendienst gern wissen lassen, für wann er sich für Ihre erste Bestellung bereit machen soll. Wann können wir mit Ihrem Besuch rechnen?"**

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Das kann auf jedes Geschäft angewandt werden, einschließlich Restaurants, Hotels, Läden, Dienstleister… unbeschränktes Potential. Man kann persönlich hingehen oder anrufen. Man kann von zu Hause im Schlafanzug arbeiten und ein Telefon und idealerweise E-Mail nutzen. Man dafür jemanden den Mindestlohn zahlen. Oder man nutzt unterbeschäftigte Arbeitskräfte. Man kann von überall in der Welt aus arbeiten. Man kann mit TAUSENDEN Unternehmen arbeiten. Unbegrenztes Einkommen bei null Kosten oder Risiko – jeder gewinnt! Fragen Sie mich, wie DollarMakers Ihr erster Coupon-Lieferant und Einkommensproduzent werden kann! Ich möchte Ihnen jede Woche Geld schicken!

***"Es ist Mangel an Vertrauen, der die Leute vor Herausforderungen zögern lässt, und ich habe an mich geglaubt." ~ Mohammad Ali***

**Besuchen Sie jetzt gleich unseren Blog: http://www.robinjelliott.com mit hunderten JV-Artikeln, Videos, Comics und Informationen, alles ohne einen Cent Gebühr.**

Treten Sie dem DollarMakers Joint Venture Forum bei und jointventurn Sie direkt mit Robin J. Elliott

**4. Die Abschlussrate erhöhen**

Reden Sie mit einer Verkäuferin und fragen Sie, was ihre Abschlussrate ist. Sagen wir, Laura verkauft Versicherungen und schließt mit zwei von zehn potentiellen Kunden ab. Wenn Sie ihr nun fünfzehn Geschenkgutscheine, Gutscheinen, Coupons und Proben gäben, die Sie nichts gekostet haben, und die sie an mögliche Kunden als Kaufanreiz und Prämie weitergibt, um sie zu einer Entscheidung zu drängen und sofort zu kaufen? Sie könnte sagen: "Wenn Sie heute investieren, bin ich ermächtigt, Ihnen diese Coupons und Gutscheine, Geschenkgutscheine und Proben im Wert von über $1.000 zu schenken."

Laura gibt also ihre Coupons weiter und Sie werden für jeden Umsatz, der daraus resultiert, von den Leuten bezahlt, die Ihnen die Coupons gegeben

haben, PLUS Laura sollte Ihnen eine Kommission auf die ZUSÄTZLICHEN Verkäufe, die sie durch die Coupons erzielt hat (jedes Wachsen ihrer Abschlussrate), zahlen! Sie haben es arrangiert und gehen, und Laura arbeitet für Sie, genau wie all Ihre Couponlieferanten!

**Hier ist noch eine starke Methode, Abschlussraten zu steigern und dafür bezahlt zu werden:**

Organisieren Sie ein Training mit einem guten Verkaufstrainer and und teilen Sie sich die resultierenden Kommissionen auf gesteigerte Verkäufe mit ihm oder ihr.

**Eine weitere:**

Finden Sie zwei gute Immobilienmakler (oder jede andere Verkäufergruppe, die den gleichen Produkttyp an den gleichen Kundentyp / demographischen Typ verkauft).
Wenn jeder der Makler 20% der potentiellen Käufer abschließt, bringen Sie sie dazu, Ihnen 10% von gesteigerten Verkäufen zu zahlen.
Dann bringen Sie sie dazu, ihre unbekehrten Schafe untereinander auszutauschen. Die Verkaufsraten dieser Geschäfte werden sehr hoch sein.

Hier ist eine Anleitung für sie:
Betty hat versucht, Tom ein Haus zu verkaufen, doch er kauft nicht. Als er in ihrem Büro ist, ruft sie die andere Maklerin, Sally, an und sagt: „Sally, Betty hier. Ich habe Tom im Büro, er ist ein toller Typ aber ich konnte einfach kein Haus für ihn finden. Das macht mir Sorgen, Sally, und ich weiß, dass Sie die Beste sind, wenn es darum geht, meinen Kunden zu helfen. Reden Sie doch bitte mal mit ihm – Tom, hier ist Sally – sie ist unglaublich – Sally, Tom!" und gibt Tom den Hörer. Sally vereinbart ein Treffen und verkauft. Sie bekommen 10% ihrer Kommission. Katchinggg!

Wenn Sie Verkaufsdirektor sind, zeigen Sie Ihrem Verkaufsteam, wie man so arbeitet. Weniger Angst und Ego = mehr Geld!

***"Für jedes Scheitern gibt es einen alternativen Handlungsweg. Man muss ihn nur finden. Trifft man auf eine Straßensperre, nimmt man eine Umleitung." ~ Mary Kay Ash***

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

## 5. Dreieckshandel

Jeder Handel, den Sie zwischen zwei anderen Parteien arrangieren, ist ein "Dreieckshandel". Je weniger Zeit und Energie man in einen JV steckt, desto besser. Wir wissen, dass einige funktionieren, andere nicht, und wir wissen, wie wertvoll Zeit ist. Verdoppeln Sie sich durch andere – setzen Sie die Zeit, die Ressourcen und das Geld anderer Menschen ein. Lassen Sie die arbeiten, das Risiko übernehmen und das Geld dafür ausgeben.

Mein sehr guter Freund Marnus Roothman, hat einen ausgezeichneten Background in Öffentlichkeitsarbeit und Druck. Er kannte einen Bodybuilding-Champion, Lionel, Mr. South Africa, der achtzehn Fitness-Clubs besaß. Marnus lud Lionel und mich zum Mittagessen ein und schlug vor, dass wir zusammen ein Buch mit dem Titel „Muskeln, Geist und Motivation" schreiben. Ich sollte den Teil über Geist und Motivation schreiben, Lionel würde die Abschnitte Muskeln, Gesundheit und Diät übernehmen. Lionel erwiderte Marnus: "Klar, wunderbare Idee, Marnus, aber Robin ist ein dicker Junge – er muss erst ein paar Kilo abtrainieren, damit man ihm glaubt, was er schreibt!" Er gab mir eine Gold-Mitgliedschaft für seine Clubs und ich nahm ab, baute Muskeln auf und begann zu schreiben. Das Buch wurde ein großer Erfolg und wir vermarkteten es über Seminare in den Clubs und verkauften gleichzeitig Mitgliedschaften. Alle hatten Spaß und verdienten Geld. Marnus handelte den Deal im Dreieck aus.

> ***"Stell dir vor, jede einzelner einzelne Mensch, den du triffst, hat ein Schild um den Hals, auf dem steht: Mach, dass ich mich bedeutend fühle. Du steigerst nicht nur deine Verkäufe, sondern du wirst Erfolg im Leben haben." ~ Mary Kay Ash***

## 6. Bündeln

Wenn ich mir einen Anzug kaufen gehe, legt der Verkäufer Schuhe, Hemden, Socken, Schlipse, Manschettenknöpfe...dazu. Es ist natürlich, dass er die gesamte Palette anbietet. Er vereinfacht mein Leben, gewährt einen netten Discount für den großen Einkauf und wir haben beide etwas davon.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

(Er könnte mir natürlich auch noch Geschenkgutschein für eine Maniküre, eine Sauna, eine Image-Beratung, einen Haarschnitt anbieten…)

Bündeln heißt, man fügt einem bestehenden Vertriebsweg oder Verkauf ein zusätzliches Produkt oder eine weitere Dienstleistung hinzu.

Man kann das mit Verkaufspersonal machen. Sie verkaufen bereits und rufen an. Können Sie der Linie Ihr Produkt/Dienstleistung hinzufügen? Könnte es Teil des Verkaufs werden? Könnte etwas anderes Teil des Verkaufs werden?

Patricia verkauft Häuser. Sie überreden sie, die Preise zu erhöhen und Gutachten einzubeziehen, die Don übernimmt. Das wird ein automatischer Verkauf – er gehört zur Dienstleistung. Sie werden von Don bezahlt. Alle verdienen mehr Geld mit nur wenig Mehraufwand, und indem Sie Erleichterungen schaffen, bieten Sie dem Kunden Mehrwert.

Ihr Autoschlosser, Trent, erhöht seine Preise leicht und bietet zusätzlich zu jedem Service eine Autowäsche an. Er verdient mehr Geld und Sie bekommen eine Kommission von der Autowäsche.

Bill verkauft Renovierungen und Sie haben eine Teppichreinigungsfirma. Bill könnte Ihre Dienstleistung in seinen Katalog aufnehmen.

Überlegen Sie, welche Produkte oder Dienstleistungen der Kunde logischerweise braucht, möchte und vor, während und nach dem Kauf eines anderen Produktes/Dienstleistung kauft. Wenn sie ihre Teppiche säubern lassen, brauchen sie auch Maler, Klempner, Heimkinos? Könnte der Dienstleister diese Dienste mittels Geschenkgutscheinen empfehlen?

Als wir in Kanada ankamen, kannten wir niemanden, aber wir bekamen ein kanadisches Branchenverzeichnis. Wir kauften unser Auto, Computer- und Bankdienste über dieses Verzeichnis. Worüber sonst? Es funktioniert.
Wenn jemand ein Haus kauft, wie wäre es, wenn man ein Verzeichnis mit Produkten und Dienstleistungen in der neuen Wohngegend überreicht? Man kann den beteiligten Unternehmen Werbekosten berechnen, wie auch einen Anteil an jedem fortlaufenden Umsatz, der aus dem Verzeichnis resultiert.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Sie können mit der Werbung und dem Druck dieser Verzeichnisse Geld verdienen and sie dann an die Makler verkaufen. Es ist ein gesamtes, eigenständiges Geschäftskonzept. Dasselbe lässt sich mit Geschenkgutscheinen machen.

Bündeln ist mehr als Mehrverkauf. Es *setzt den Verkauf voraus* – es bezieht die Extra-Produkte und -dienstleistungen mit ein, anstatt sie als eine weitere Option anzubieten. Man kann sie jederzeit herausnehmen und fallenlassen. Bündeln erlaubt einem, jeder beliebigen Verkaufstransaktion oder jedem Absatz beliebige Produkte oder Dienstleistungen hinzuzufügen.
Erinnern Sie sich, um die Unternehmensgewinne exponentiell steigern zu können, brauchen wir die folgenden Dinge: mehr Verkäufe, mehr Geld pro Transaktion, höhere Gewinnspannen, regelmäßigere Verkäufe, mehr Empfehlungen, mehr Einnahmeflüsse, mehr Produkte und Dienstleistungen zum Verkauf, geringere Aufwandskosten, mehr Fremdkapital und weniger Kundenschwund.

**Die Vergangenheit ist nicht gleich die Zukunft.**

***"Die erfolgreichen Menschen von heute sind Menschen mit einer bezwingenden Idee, einem feststehenden Ziel, Menschen von einmaliger und starker Entschlusskraft." ~ Orison Swett Marden***

**Milionen Menschen brauchen diese Informationen. Treten Sie dem JV-Forum bei und verdienen Sie Geld, indem Sie diese mächtigen Informationen verschenken!**

### 7. Host Beneficiary

Das ist ein sehr machtvoller Weg, Geld zu verdienen. Man kann es mit den eigenen Produkten und Dienstleistungen tun oder Dreiecksgeschäfte zwischen anderen Leuten arrangieren und dabei Geld machen. Jennifer ist eine Trainerin mit einer Datenbank von 2000 Leuten, ihre Kunden und

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Freunde, die ihr vertrauen, sie mögen und respektieren. Sie schickt einen Brief an alle, mit dem sie Sie empfiehlt. Sie schreibt:
“Tami ist meine gute Freundin. Sie leistet Außergewöhnliches, Menschen bei der Organisation ihrer Häuser und Büros zu helfen. Als Geste des Dankes für Ihre jahrelange Treue und Unterstützung, meine geschätzten Kunden, habe ich Tami überredet, Ihnen eine kostenlose Audio-CD mit dem Titel ‘Wie man sich organisiert und organisiert bleibt und jedes Jahr 17 Tage seines Lebens spart’ zu überlassen.“
Beachten Sie: Jennifer bekommt kein Geld für das nachfolgende Geschäft. Sie gibt ihre Datenbank nicht weg. Sie bietet ihren Kunden einfach ein wertvolles, praktisches Geschenk an. Das erhöht Kundentreue, Empfehlungen und Verkäufe.

Nun zeigt sich Tami erkenntlich. Sie schickt einen ähnlichen Brief an ihre Kunden, indem sie ein kostenloses einstündiges Tele-Coaching-Video von Jennifer anbietet und sie empfiehlt.
Beide gewinnen. Jeder gewinnt. Hohe Abschlussraten. Privatsphären bleiben unverletzt.

Ein Anwalt schickt einen persönlich adressierten und signierten Brief an alle seine Kunden, dankt ihnen für die Geschäftsbeziehung und bietet ihnen eine kostenlose, einstündige Konsultation mit seinem Buchhalter an – ohne Verpflichtung, nur ein netter, objektiver, Blick von außen auf die Buchhaltungssysteme. Der Buchhalter erwidert das. Er sagt seinen Kunden: “Mein Dankeschön für Sie ist eine einstündige, komplette, unverbindliche Konsultation bei meinem Anwalt, Sam, der ein sehr kluger Mensch ist. Er wird sich Ihre Verträge oder alles andere anschauen und Ihnen sagen, was er darüber denkt. Mit meinen besten Empfehlungen! Rufen Sie Cathy, Sams persönliche Assistentin, an und vereinbaren Sie einen Termin. Das Angebot gilt bis zum 30. Juni. Cathys Nummer ist 787.7878. Sam ist ein sehr beschäftigter Experte, holen Sie sich schnell einen Termin.”

Das kann man auf jeder Ebene tun, im Dreieck aushandeln, viele Male. Die Abschlussrate hängt von der Beziehung der Leute mit ihren Kunden ab, aber es ist ein realer, wunderbarer Weg, Ihr Geschäft ohne Geld und Risiko schnell zu erweitern. Wenn Sie einen Dreieckshandel arrangieren, würden Sie natürlich auf jedes resultierende Geschäft eine Kommission bekommen.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

***Wir können der Wirklichkeit ausweichen, aber nicht den Konsequenzen davon." ~ Ayn Rand***

## 8. Alte Telefonnummern / URLs

Der ist gut. 87% aller Geschäfte scheitern. Und bevor sie scheitern, geben sie oft eine Menge Geld aus, um ihre Telefonnummer bekannt zu machen. Sie drucken Kalender, spezielle Werbeartikel und Lesezeichen, und schalten Anzeigen in Magazinen usw. Und dann geben sie das Geschäft auf. Normalerweise scheitern Leute im Geschäft, weil sie zuwenige Verkäufe haben und/oder unzureichenden Cashflow, also ist es wahrscheinlich, dass gescheiterte Unternehmen Geld ausgegeben haben, weil sie ihre Telefonnummer bekannt machen wollten. Hätten sie JV's genutzt, wären sie vielleicht noch im Geschäft. Doch das sind sie nicht.

Man greift sich also sich bis zu vier Jahre alte Telefonbücher und ruft die Unternehmen an, oder zahlt noch besser einem Studenten ein Minimum dafür. Einige der Unternehmen werden nicht mehr im Geschäft sein, und doch wird diese Nummer noch angerufen! Man ruft Joe's Jewelers an und Frau Schmidt nimmt ab. Sie sagt, dass sie jeden Tag Anrufe für den Juwelier bekommt, sie aber ist kein Juwelier – sie hat eben nur die Nummer bekommen! Also kaufen sie die Nummer oder die Anfragen und leiten sie an einen richtigen Juwelier weiter unter der Bedingung, dass Sie eine fortlaufende Kommission auf alle Geschäfte bekommen, die sich aus diesen Anfragen ergeben. Wenn Sie wollen, können Sie die Anrufe über sich laufen lassen, so dass Sie die Kontrolle behalten. Das kann man mit jedem Geschäft machen. Freie Werbung, freies Geschäft, Sie werden bezahlt.

Man kann das mit jedem Geschäft tun, das gute Gewinnspannen hat und wo die Verkäufe den Aufwand rechtfertigen. Man würde das wahrscheinlich nicht mit einer Pizzeria tun. Wir haben es mit einem Juweliergeschäft probiert, das als Ergebnis seine Gewinne verdoppelt hat. All diese Nummern sind da draußen und fischen gediegene Nachfragen, und Sie können sie haben! Dasselbe gilt für URLs (Website-Adressen). Es ist ein großartiges System, und es gibt weder Risiko, Kehrseite noch Kosten. Sie bezahlen nur für Ergebnisse und werden nur für Ergebnisse bezahlt.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

*"Die stärkste Eiche im Wald ist nicht die vorm Sturm geschützte und vor der Sonne versteckte. Sie steht im Freien und ist gezwungen, gegen Winde, Regen und die sengende Sonne um ihre Existenz zu kämpfen." ~ Napoleon Hill*

## 9. Konkurs / scheiternde Unternehmen

Als 1995 der verzweifelte Besitzer eines scheiternden Unternehmens auf mich zukam, sahen wir uns die Situation aus einer Distanz an und analysierten sie rational. Wir hebelten die versteckten Vermögenswerte des Unternehmens an, entließen unproduktives Personal, orientierten um und konnten so das Ruder herumreißen, und das Geschäft blüht noch heute.

Man kennt das, wenn ein Geschäft im Argen ist, fliegt die Vernunft aus dem ersten kaputten Fenster und emotionale Entscheidungen regieren den Tag. Und es könnte doch für sie und die Besitzer von Nutzen sein. Anstatt einfach die Türen zu schließen und Inventar nebst Ausrüstung in einem Ausverkauf zu verramschen, *finden Sie die versteckten Vermögenswerte des Unternehmens* – ein Verkaufsteam, geistiges Eigentum, eine Kundendatenbank, nicht ausgeführte Aufträge, Zugang zu Restverkäufen von Verbrauchsartikeln und -dienstleistungen, Beziehungen, Lager, Betriebsanlagen, Vertrieb and Geschäftswert. Mit nur wenig oder keinen Kosten kann das in unerwartete Gewinne und laufende Einnahmen für Sie und die Besitzer des unglücklichen Unternehmens konvertiert werden. Man kann unter Umständen ein für beide Seiten lukratives Joint Venture etablieren, das diese versteckten Vermögenswerte anhebelt, indem es ihren eigenen Vertrieb, das Lager oder andere Ressourcen hinzufügt. Voraussetzung ist, einen aufgeschlossenen Geschäftsbesitzer zu finden, der erkennt, dass er Hilfe braucht und reif genug ist, sein Ego unter Kontrolle zu bringen. Versichern Sie sich angemessenen vertraglichen Schutzes und bereiten Sie sich vor, zu verhandeln. Letztendlich sind Sie in einer Position der Stärke und können eine anscheinend schlimme Situation oft drehen.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Kluge Unternehmensbesitzer wissen, dass es weise ist, mit objektiven Experten zu reden, wenn der Cashflow zur Panik einlädt. Ich habe in der Vergangenheit selbst erfahren, wie eine Perspektive wiedererersteht und wie man umschichtet.

Könnte man unausgeführte Aufträge übernehmen und einen Gewinnanteil zurückzahlen?
Könnte man mit vorhandenem Personal, Ausrüstung, Datenbank und Systemen ein neues Unternehmen gründen und die Gewinne teilen?
Könnte man den Namen übernehmen, wenn er gut ist?
Kann man der Datenbank andere, verwandte Produkte / Dienste verkaufen?
Kann man mit seinen Händlern arbeiten?
Reden Sie mit einem Anwalt und fragen Sie, wie Sie das Unternehmen kosten- und risikofrei übernehmen können.
Finden Sie heraus, wie Sie von der jahrelangen Arbeit, dem Geschäftswert, Telefonnummern, Websites usw. profitieren können. Finden Sie Rettungsalternativen zum beiderseitigen Nutzen.

***"Mut ist die erste unter den menschlichen Eigenschaften, denn sie ist die Eigenschaft, die für alle anderen bürgt." - Churchill***

## 10. Produkte und Dienstleistungen tauschen

In den 1970ern hatte Chrysler 1000 Imperials auf den Michigan State Fairgrounds abgestellt und konnte sie nicht verkaufen. Sie tauschten sie zum Einzelhandelspreis gegen landesweite Radio- und Fernseh-Werbekredite, die innerhalb von 5 Jahren benutzt werden konnten. Sie brachten diese Werbekredite (Interimschein [Scrip]) auf die Bank und benutzten sie als Sicherheit für einen Kredit, um damit mehr Autos zu bauen. Uneingelösten Scrip nennt man BRUCH (BREAKAGE).

Ein Hotel in Beverly Hills wurde aus der Insolvenz aufgekauft und gab sofort Zimmer-, Mahlzeit- und Getränkekredite im Wert von 3 Millionen Dollar aus, die für die nächsten 5 Jahre gültig waren – Scrip-Broker kauften

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

sie für 1,5 Millionen Dollar CASH auf. Sie konvertierten Zukunftsumsätze in Bargeld. (40% Bruch!)

Tauschen Sie Zahnbehandlung gegen Radiowerbung. Tauschen Sie überschüssiges Inventar gegen Werbefläche. Tauschen Sie Buchhalter-Dienste gegen Computer-Service und lassen Sie sich dafür bezahlen. Handeln Sie im Dreieck oder nutzen Sie es im eigenen Unternehmen. Schaffen Sie neue Geschäfte. Verkaufen Sie sie dann!

Ich tauschte einen Satz wasserlose Kochtöpfe, die im Laden $3.000 kosten, gegen einen Sitz in meinem $1.000-Bootcamp. Meine Kosten lagen bei $10. Alle gewinnen.

***"Ich messe den Erfolg eines Menschen nicht daran, wie hoch er klettert, sondern wie hoch er federt, wenn er auf den Boden fällt." ~ George S. Patton***

## 11. Das Back-End

Addieren Sie Produkte und Dienste und nehmen Sie sich ein Stück der resultierenden Gewinne. Hochzeitsplaner können Joint Ventures mit Immobilienmaklern, Möbelgeschäften, Reiseveranstaltern, Rechtsanwälten, Buchhaltern und Geschäftsmaklern haben.

Teppichreiniger können auch Elektrikarbeiten, Malerarbeiten, Einrichtung, Installationsarbeiten, neue Teppiche / Bodenbeläge, Renovierung, Verglasen und Reisebüros verkaufen. Von all diesen fortlaufenden Geschäften kann man einen Anteil nehmen!

Immobilienmakler können Anwälte, Autohändler, Landschaftsgärtner, Maler, Universitäten und Taxiunternehmen empfehlen. Oder man stellt die Verbindung her und wird bezahlt. Arrangieren Sie 20 Zulieferer, die mit 100 Maklern arbeiten! Das ist eine Menge Residualeinkommen für Sie.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

***Kostendeckung am Front End***

Wenn man einen Dienst oder ein Produkt hat, das schon viele Male verkauft wurde, macht es Sinn, für neue Kunden zu zahlen. So zeigte ich einem Kunden von mir, dem ein Friseursalon gehörte, wie man hochklassige potentielle Kunden zu einem kostenlosen Haarschnitt einlädt. Seine Kosten waren gering; doch 82% von ihnen waren von der Qualität seiner Arbeit so beeindruckt, dass sie regelmäßige Kunden wurden. Ein Baumchirurg kann eine kostenlose Behandlung anbieten, um sich Langzeitkunden zu verschaffen. Ein Anwalt oder Buchhalter bietet eine freie erste Erstberatung.

Kombiniert man das mit einem Joint Venture, verschafft man sich Zugang zu einer großen Basis potentieller Kunden, besonders wenn man Verbrauchsartikel hat. Wenn Ihre Nachforschungen und Erfahrungen zeigen, dass die meisten Leute, die Ihr Produkt ausprobieren, es für eine bestimmte Zeit weiter regelmäßig konsumieren, warum bieten Sie Ihren JV-Partnern nicht an, es zu empfehlen und für ihren Aufwand 100% des ersten Verkaufs für sich zu behalten? Oder sie mögen es ihren eigenen Kunden als Dank für deren treue Unterstützung schenken. Die Kunden, denen es gefällt, werden dann an Sie verwiesen, um alle weiteren Einkäufe bei Ihnen zu tätigen.

Kluge Coffee-Shop-Besitzer können mit dem Angebot von 3 kostenlosen Tassen Kaffee die in der Gegend tätigen Geschäftsleute anpeilen. Ihre tatsächlichen Grenzkosten liegen bei etwa 15 Cent pro Tasse. Die Interessenten gewöhnen sich an den Laden und kaufen wahrscheinlich sowieso Muffins oder Sandwiches, und wenn Essen und Service wirklich gut sind, warum sollten sie keine Stammkunden werden. Drei Tassen Kaffee kosten etwa 45 Cent. Wie hoch ist Ihr Gewinn auf ein Sandwich?

***“Warten Sie nicht; die Zeit wird niemals ‚genau richtig’ sein. Fangen Sie da an, wo Sie stehen, und arbeiten Sie mit den Mitteln, die Sie zur Verfügung haben, bessere Mittel werden sich finden.” ~ Napoleon Hill***

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Lesen Sie hunderte weitere inspirierende und lehrreiche Artikel von Robin J. Elliott, und besuchen Sie unseren BLOG: http://www.robinjelliott.com

## 12. Unausgelastete Aktiva und Ressourcen

Ich habe in einer Stadt gearbeitet, in der es kein Nonstop-Restaurant gab. Ein Küchenchef aus Deutschland ging in ein Restaurant, das von 6 – 18 Uhr geöffnet hatte. Er sagte: „Geben Sie mir das Restaurant von 18 – 6 Uhr – wir teilen uns die laufenden Geschäftskosten, führen zwei verschiedene Unternehmen von gleichen Platz, bekommen viele neue Kunden und gewinnen beide." Im ersten Nonstop-Restaurant der Stadt waren beide Besitzer außerordentlich erfolgreich!

Viele Unternehmen und Einzelpersonen verfügen über unausgelastete Ressourcen, Räumlichkeiten, Zeit, Geld, Personal, Werbefläche, Lager und mehr, das man aktivieren, in Geld umwandeln und aus dem man Vorteil ziehen kann. Leere Büros und Garagen kann man verkaufen. Leere Flächen können in Werbeflächen verwandelt und verkauft oder vermietet werden. Neue Produkte und Dienste kann man verkaufen und dabei überschüssige Lagerbestände als Prämie / Anreiz nutzen. Wer sucht, der findet!

Ich war kürzlich in einem Restaurant in Pretoria, Südafrika, in dem an den Gewürzständern kleine Bänder mit laminierter Werbung für 20 Unternehmen befestigt waren. Es war elegant gemacht, und die Gäste hatten etwas zu lesen, während sie auf ihr Essen warteten. Die Person, die das arrangiert hatte, hat dem Restaurant die Gewürzständer umsonst gegeben, aber natürlich lässt er sich von den Unternehmen für die Werbung auf den Restauranttischen bezahlen – ein bestimmter monatlicher Betrag pro Tisch pro Unternehmer, da kommt etwas zusammen! Das ist eine einfache aber wirksame Geschäftsidee. Oh, ich höre Sie schnauben, dass Sie Verkauf hassen. Nun, warum nehmen Sie sich nicht jemanden, der die Werbeverkäufe auf Kommissionsbasis für Sie macht? Man kann Fähigkeiten mieten oder heuern.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Heute war ich lange spazieren und auf dem Weg habe ich an einem Coffee Shop halt gemacht. Als ich mir Milch für den Kaffee nehmen wollte, sah ich eine hübsche Schachtel mit 12 quadratischen Segmenten darin. Jedes Segment war mit Filz bedeckt und enthielt ein Bündel nett verpackter Geschäftskarten. Auf einem gewitzten laminierten Zeichen auf dem Deckel der Schachtel stand: “Ihre Karte in dieser Box für $5 im Monat.“ Das sind $60 Einnahmen pro Monat – 100% Gewinn. Können Sie diese Schachteln in alle Coffee Shops Ihrer Gegend stellen und die Einnahmen mit ihnen teilen? 20 Coffee Shops @ $30 im Monat für Sie you = $600 jeden Monat.

Rika und ich hatten einmal einen Stand auf einer Handelsmesse in Abbotsford, BC. Eine Dame kam zu uns und bot an, fünf Fotos von uns in unserem Stand mit ihrer Digitalkamera zu schießen und sie uns noch in der Nacht für $10 per Email zuzuschicken. Wow! Das ist smart. Sie machte nicht nur zehn Dollar, sondern bekam Informationen über alle Aussteller der Messe. Denken Sie, diese Informationen kann man an andere Messeveranstalter verkaufen? Kann man ein Kind mit einer Kamera zu jeder Messe schicken und die Gewinne teilen?

Kann man Werbung an der Staubsaugern der Tankstellen verkaufen? Was ist mit den Füßen von Automaten? Können Sie die Werbefläche kaufen und dann jemanden überlassen, der den Verkauf an die Unternehmen übernommen hat? Ich fliege gern mit WestJet. Wenn ich aus dem Fenster schaue, sehe ich das WestJet-Logo an der Spitze des Flügels. Warum verkaufen Sie nicht Werbung auf den Rückseiten der Flugzeugsitze oder auf den Flügeln? ***Denken Sie kreativ.*** Man denkt, Fluggesellschaften würden begreifen, dass sie mehr Geld durch den Verkauf von Werbung machen würden, als wenn sie das Essen zu kürzen oder halbe Tassen Kaffee zu servieren. WestJet serviert keine halben Tassen und ihr Service ist sehr gut. Es ist meine Lieblingsfluggesellschaft.

Wann langweilen sich Menschen und fangen an zu lesen? Da können wir Werbung verkaufen. Wie in Wartezimmern – all die schäbigen Magazine… All die Möglichkeiten! Wir sind von Verdienstmöglichkeiten umzingelt. Sie sind ein Geld-Magnet!

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

***"Ich bin sicher, dass man nur durchhalten muss, um zu siegen. Sie müssen nur beharrlich sein, um sich zu retten." ~ Patton***

### 13. Unbeweglicher Lagerbestand / Inventar

Wenn jemand viel von etwas hat, das nicht verkauft wird, bekommen Sie es wahrscheinlich auf Kommissionsbasis. Was bleibt denen schon übrig? Leute kaufen Verkaufsautomaten und wollen sie loswerden, weil sie kein Geld machen. Leute schreiben Bücher und können sie nicht verkaufen. Leute machen Sachen, stellen Sachen her, kaufen Sachen, und die liegen im Lager oder im Keller herum, und sie sind glücklich, wenn Sie anbieten, sie abzuholen, richtig? RICHTIG. "Besser als Nichts." "Holen Sie es ab, ich brauche den Platz. Ich nehme dafür, was ich bekommen kann." Leute treten Netzwerk-Marketing-Unternehmen bei und kaufen jede Menge Zeug, das sie nicht loswerden. Irgendwann wird klar, dass sie es nie verkaufen werden. Dann betreten Sie die Szene. Sie bringen das Zeug in Läden, Einzelhandelsfilialen, Einkaufszentren, Tankstellen und Verkäufern und DIE verkaufen es für Sie. Und selbstverständlich sollte Ihr Anteil groß sein.

Leute kaufen Verkaufsautomaten für $1.500 das Stück und neun Monate später verkaufen sie dieselben Automaten zu FÜNFUNDZWANZIG DOLLAR, nur um sie loszuwerden. Sie können sie für $25 kaufen und dann gegen Dinge, die Sie brauchen, im Wert von $300 tauschen. Oder Sie können sie weiterverkaufen. Oder für $200 an Einzelhändler verkaufen, die sie als Prämien, Kaufanreize, Geschenke, Preise oder Bonusse einsetzen. Sie haben weder Kosten noch Risiko.
Wie finden Sie diese Produkte? Inserieren Sie in der GESUCHT-Spalte Ihrer Regionalzeitung – fragen Sie herum, sie werden überrascht sein.

Ich stellte einen hübschen Kaugummiautomaten in ein Restaurant gleich neben die Kasse. Die Werbung für mein Unternehmen klebte oben und unten am Automaten. Ich schenkte ihn dem Restaurant und verzichtete auf einen Anteil an den Umsätzen. Ich bekomme andauernde kostenlose Werbung für jeden, der dieses Restaurant besucht. Ich belieferte dasselbe Restaurant mit 1000 kostenlosen fotokopierten Papierunterlegern, alle mit Motivationssprüchen, natürlich zusammen mit meiner Werbung. Man könnte auf die Unterleger auch mit Folgendem bedrucken: „Kommen Sie

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

mit diesem Unterleger in Johns Fitness-Studio und holen Sie ein Geschenk." Das Geschenk ist natürlich ein Geschenkgutschein.

***"In einer freien Welt zu leben bedeutet gar nichts, außer man ist bereit, das Beste zu geben." ~ Colin Powell***

### 14. Tauschen und verkaufen Sie nicht umgesetzte Tipps

Makler A bekommt 10 heiße Tipps (Leads) und verkauft / setzt nur einen um. Was macht er mit den anderen? Makler B tut dasselbe. Sie nehmen die Tipps, die A nicht verkauft hat, und Sie verkaufen Sie an B oder bekommen eine Kommission auf den Umsatz, und teilen das mit A, und umgekehrt. Nehmen Sie die nicht umsetzten Tipps und verkaufen sie entweder, oder tauschen / verkaufen sie an jemand anderen. Das ist sehr einfach. JEDER Verkäufer hat nicht umgesetzte Tipps. Sie haben bezahlt, um sie zu bekommen, aber aus irgendwelchen Gründen haben die nicht gekauft. Nun kann man diese Tipps in Bargeld verwandeln.

Das gilt auch für Geschäftsmakler. Wenn Bob sein Geschäft nicht verkauft, vielleicht kauft der Käufer meins? Bei JV's geht es um Partnerschaft, nicht Konkurrenz. Teilen Sie, kollaborieren Sie, teilen Sie die Liebe! Räumen Sie die kleinlichen kleinen Egos aus dem Weg und verdienen Sie Geld.
Denken Sie an die Millionen nicht bekehrter Leads da draußen – qualifiziert, heiß und bereit zu kaufen – die nur auf Sie warten, um sich in Geldflüsse zu verwandeln!

***"Verliere keine Zeit bei dem, was schief gegangen ist." ~ Dennis Waitley***

### 15. Huckepack

Ein paar Leute verkauften SMI-Programme für mich – Zielsetzungsprogramme, Zeitmanagementprogramme usw. Einer der Verkäufer kam ins Büro und sagte, er hätte mit einem Frisör geredet und der fragte, ob ich auch Frisören lehren könne, mehr zu verkaufen. "Klar!" antwortete ich. $1.000 pro Monat für 1 Stunde in der Woche, und ich garantierte Umsatzverdopplung innerhalb von 2 Monaten, wenn sie meinem

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Rat folgten. Ich bekam einen Salon, dann einen zweiten, einen dritten und, nach sechs Monaten, einen vierten. Dieses Gewinncenter brachte mir also $4.000 im Monat. Man lud mich zu einem Vortrag auf einer Friseurkonferenz ein, und nach dem Vortrag kam ein Mann namens Maxim Krok zu mir. Er sagte, er hätte die landesweiten Rechte an der Redken Haar-Produkt-Reihe und machte mir folgenden Vorschlag: “Robin, ich weiß was Sie können. Sie sind der Beste im Land. Mir gehört das Hauptprodukt. Ich möchte, dass Sie nur Salons ausbilden, die mein Produkt am Lager haben. Dafür werden meine Verkäufer Ihre Dienstleistungen empfehlen. Aber Sie werden kein Geld bekommen. Einverstanden?” Ich schlug ein. In den nächsten VIER TAGEN bekam ich 16 neue Kunden. Von monatlich $4.000 zu $20.000 in vier Tagen. Allein hätte ich dafür 4 JAHRE gebraucht.
Doch hier ist der wichtigste Teil. Maxim riet mir, das Buch “Gesunder Menschenverstand” von Al Reis und Jack Trout zu lesen. Ich las es und es half mir viel. Was, wenn ich klug wäre und 5% aller Umsätze aller Redken-Produkte an meine Salons über einen Zeitraum von 5 Jahren aushandelte?
Hätten Sie mich Redken vorstellen können und hätten 20% meiner Verkaufssteigerung (das wären $3.200 monatlich für Sie gewesen) und einen Anteil an allen Redken-Umsätzen durch die neuen Salons bekommen? Na klar hätten Sie.

**Reiten Sie huckepack auf einem bestehenden Vertriebsweg.** Fügen Sie einfach ein neues Produkt / Dienstleistung hinzu. Alle gewinnen. Die Beziehungen bestehen bereits. Vertrauen wurde aufgebaut. Glaubwürdigkeit ist errichtet. Spazieren Sie hinein und verdienen Sie Geld!

Joe kauft Werbeflächen. Er weiß, wie riskant und kosteneffektiv ist und er will seinen Einsatz sichern. Er will seine Kapitalrendite optimieren, und Sie können ihm helfen, dieses Ziel zu erreichen. Also steckt er Ihre Flyer (oder die Ihrer Kunden) in seine Briefpost und wird für resultierende Verkäufe bezahlt. Er erwähnt Sie oder Ihre Kunden in seiner Werbung und seinen Plakaten, und wird für resultierende Verkäufe bezahlt. Er teilt seine Werbefläche und maximiert seine Kapitalrendite. Eine Bemerkung im Newsletter, ein Link zu einer Website, Zeit in einem Seminar.

*Sie können hunderte von Leuten haben, die über Kreuz hunderte von anderen verkaufen und an jedem resultierenden Umsatz Geld verdienen.*

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Vor zwei Minuten habe ich ein E-Mail von einem meiner JV-Partner gesehen, das an 500 Leute verschickt wurde, das meinen kostenlosen Video-Unterricht empfahl, um $1.000-Bootcamps zu verkaufen. Kosten und Risiko für niemanden. Generöse Kommissionen. Jeder gewinnt. Letzten Monat ließ mich ein Freund vor seiner Gruppe sprechen und bekam eintausend Dollar Kommission auf Resultate. Das geht ganz einfach.

Bekommen Sie den Auftrag, indem Sie sich für Resultate bezahlen lassen:
Als der Anwalt J. Jamail in den späten 1980ern gefragt wurde, Penzoil vor Gericht zu vertreten, tauschte er seine Dienste gegen einen Anteil an der Streitsumme im Gewinnfall ein, anstatt auf ein Stundenhonorar zu beharren. Er gewann den Fall gegen Texaco, und als Penzoil $3 Milliarden zugesprochen bekam, lag Jamails Anteil bei etwa $420 Millionen.

Neue Gebiete:
Wie wäre es mit den Verkaufsrechten für ein Produkt, einen Dienst, eine Geschäftsmöglichkeit oder Konzession in einem Gebiet, in dem das noch nicht verkauft wird? Ich habe es mit einem Unternehmen draußen in Idaho gemacht. Ich habe sie angerufen und bot an, ihre Geschäftsmöglichkeiten in Kanada zu verkaufen. Sie flogen mich sofort ein, wir machten ein Geschäft und verdienten alle Geld. Wenn man ein neues Territorium erschließt, kann man die Vertriebswelle wie ein Surfer in Hawaii reiten – der Unterschied ist, man kann das Risiko Geld zu verlieren entfernen, wenn es nicht funktioniert.

Weitere Ideen:
Holen Sie sich Befürworter. Alles, was von Prominenten gebilligt wird, hat Gewicht.

Holen Sie sich Geld von Ihren Händlern und Zuliefern; sie sind definitiv an Ihrem Erfolg interessiert.

Nutzen Sie Presseerklärungen – sie sind kostenlose Publicity und Werbung.

Bilden Sie Ihre Verkäufer aus. Bilden Sie sie besonders zu Joint Ventures aus und ihre Verkaufszahlen werden explodieren. Geben Sie ihnen dieses Buch!

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

***"Möge unser Voraussorgen Vorausdenken und –planen werden." ~ George Patton***

## 16. Seminare, Newsletter, Konferenzschaltungen, E-Books, Audio-Books, CD's, Erfahrungsberichte nutzen.

Ich liebe den. Ein Versicherungsverkäufer schlug mir vor, Seminare über Joint Ventures vor erfolgreichen Unternehmensinhabern zu halten. Er kündigte es an und bekam vierzig Leute in den Saal. Ich komme herein, halte das Seminar, und er ist der Sponsor. Er trifft sie alle, schafft etwas Reziprozität, pudert sie, baut Beziehungen auf und verabredet sich mit den Teilnehmern, um dem Seminar die Lieferung einer Audio-CD oder einer DVD in ihre Büros folgen zu lassen. Er bezahlt mich, er bezahlt für die Werbung, er zahlt für den Saal, die Snacks, die CDs oder DVDs. Und er schließt mit einem Viertel der Teilnehmer ab – das sind ZEHN Abschlüsse mit einer durchschnittlicher Kommission von je $1.500 = $15.000.

Ein anderer Geschäftsmann bezahlt mich für Artikel in seinem Newsletter. Im Gegenzug bewirbt er mich und meine Website. Ich erwähne ihn auch in den Newslettern an meine Datenbank. Ich schreibe speziell auf meine Kunden zugeschneiderte E-Books. Ich produziere CDs speziell für sie, nenne sie als Sponsor. Ich schreibe Berichte für sie. Empfehlungen durch Dritte, ethische und transparente "Ködern und Rangieren"-Techniken, Reziprozität, alles sorgfältig in ein machtvolles Marketing-System eingebaut.

Es gibt jede Menge gute Sprecher und Schreiber. Niemand geht zu einem Seminar "Wie kauft man eine Versicherung", aber jeder will wissen, wie sein Geschäft "Ohne Kosten und Ohne Risiko" wächst, richtig? Es gibt viele Wege, diese Art Joint Venture ohne Kosten einzuführen und diese Deals zwischen anderen Leuten zu triangulieren; bringen Sie einen Makler mit einem Sprecher/Autor zusammen und nehmen Sie sich ein Stück ALLER resultierenden Umsätze.
Man kann eigene CDs und E-Books/Audio-Books produzieren. Zahlen Sie nur für erfolgte Verkäufe, nutzen Sie das kostenlose Angebot von Adobe, handeln Sie JV's mit CD- und DVD-Hersteller aus.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Bieten Sie eine kostenlose Konferenzschaltung mit einem Experten an und bekommen Sie Geld aus allen resultierenden Aufträgen. Nutzen Sie Freeconferencecall.com. Es gibt E-Books und Audio-Books und Online-Reports ohne Bezahlung.

***"Fortwährender Optimismus ist ein Kraftmultiplikator." ~ Colin Powell***

## 17. Mitgliederprogramme

Heutzutage bietet uns das Internet sehr intelligente, trotzdem verständliche und einfache erschwingliche Mitgliederprogramme (*affiliate programs*) an, um Geld zu verdienen. Solange die Gewinnspannen sie lohnenswert machen, sollten wir sie alle benutzen. Wählen Sie sorgfältig aus, wem Sie sich anschließen, seien Sie sich Spammern und aggressiven Geschäftsleuten bewusst.
Mitgliederprogramme erlauben, die Präsenz übernacht für wenig oder kein Geld radikal zu erhöhen. Das ist fantastisches Leverage.
Fragen Sie mich nach unseren Replikator-Websites für Mitglieder – das sind Geldmaschinen!

***"Vergessen Sie die Konsequenzen des Scheiterns. Scheitern ist nur eine zeitlich begrenzte Änderung der Richtung auf dem Weg zum nächsten Erfolg." ~ Dennis Waitley***

## 18. Websites

Leicht! Die meisten Unternehmen verfügen über kein e-commerce. Eine gute E-Commerce-Website kann man billig kaufen. Bieten Sie an, die Produkte für 50% des Gewinns über Ihre Website zu verkaufen, oder besorgen Sie sich einen Techniker und organisieren Sie Dreieckshandel! Stimmen Sie die Unternehmen mit den Technikern ab und verdienen Sie Geld, während Sie irgendwo am Strand liegen. Suchen Sie sich zwanzig Unternehmen, lassen Sie sie die Produkte ausliefern und schicken Sie die Techniker an die Arbeit. Jeder wird Sie mögen, und wenn es nicht klappt, verliert niemand etwas. Ein Techniker kann einen einfachen Online-Laden

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

schnell und leicht und praktisch ohne Kosten einrichten. Das funktioniert gut und man hat viele Optionen. Das ist Umsatz, den sie sonst nicht hätten. Ich kann Ihnen eine komplette professionelle E-Commerce-Website für $799 und $49 pro Monat besorgen, mit vollem Support und allem, was Sie brauchen.

Bieten Sie an, den Versand zu übernehmen und verdienen Sie daran, und holen Sie sich die Erlaubnis, Geschenkgutscheine mit den Produkten zu verschicken.

***"Schlag dein eigenes Holz, es wärmt dich zweimal." ~ Henry Ford***

## 19. Kontingenzwerbung

Denken Sie an diesen, wenn nächstes Mal ein Anzeigenkäufer durch die Tür kommt.
Nehmen wir an, Sie zahlen $100 Kommission pro Verkauf. Der Inseratenmann will Ihnen Anzeigen im Wert von $2.000 verkaufen. Sie fragen ihn: "Bob, Sie kennen Ihr Geschäft und ich kenne meins. Also, wenn Sie ich wären, würden Sie ehrlich und realistisch mehr als 40 Verkäufe aus diesem $2.000-Anzeigen-Deal, den Sie mir anbieten, erwarten?"
Wenn er jetzt sagt: "Nun, ich kann nichts garantieren, doch ja, ich glaube, dass Sie leicht mehr als 40 Verkäufe machen können", erwidern Sie "Sehr schön. Dann zahle ich Ihnen $4.000 für diese Anzeige. Und wir machen das so, Bob: Sie platzieren die Anzeigen mit IHREN Kontaktinformationen. Sie schicken mir alle Reaktionen. Ich zahle Ihnen $100 für jede Reaktion, die ich umsetze. Wenn ich 40 Anfragen umsetze, bekommen Sie $4.000 anstatt der schäbigen $2.000, die Sie haben wollten. Sie können die Anfragen auch stichprobenartig prüfen, um sicher zu gehen, dass Sie korrekt bezahlt werden, und Sie haben GESAGT, ich würde mindestens 40 Verkäufe bekommen. Also selbst wenn ich nur die Hälfte verkaufen würde, bekämen Sie immer noch Ihre $2.000, richtig?" Weder Geld noch Risiko für Sie. Sie zahlen nur für Ergebnisse, nicht für die Versprechen des Verkäufers. Ich habe das sehr oft erfolgreich genutzt.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Viele Zeitungen, Magazine, Radiostationen usw. sind offen, auf Kontingenzbasis zu bewerben. Das heißt einfach, sie inserieren und werden bezahlt, wenn und wann Sie etwas verkauft haben. Die Medien haben die Zeit und den Platz und sie haben nichts zu verlieren. Verhandeln Sie nur mit dem Leitwolf, nicht mit dem Verkäufer, der nur Kommissionen will und versteht. Der Nachverfolgungsplan soll bequem für sie sein, die Reaktionen auf die Inserate können durch die Werbeabteilung gehen und dann an Sie weitergeleitet werden. Das gibt ihnen Kontrolle; sie können Stichproben machen. Das geht gut mit privaten Medien. Erwägen Sie bei Flauten auch Werbung auf Reklameflächen, auf Autos oder LKWs, Gebäuden oder Schaufenstern.

Zusätzlich: Verhandeln Sie den Preis für Werbeflächen und verkaufen Sie.

Und: Bewerben Sie Produkte und Dienste anderer auf Kontingenzbasis und verdienen Sie daran.

***"Nehmen Sie die Herausforderungen an, um die Heiterkeit des Sieges zu fühlen." ~ George S. Patton***

## 20. Private Etikettierung / industriespezifisch / Neubestimmung des Zwecks von Produkten und Dienstleistungen

Alles, was individuell abgestimmt oder personalisiert ist, gewinnt plötzlich an Wert. Wir lieben doch unsere eigenen Namen, unsere Geschäftsnamen und unsere Mannschaftsnamen? Wenn wir also ein Produkt/Dienstleistung auf eine Industrie, ein spezifisches Geschäft oder eine Anwendung abstimmen, erschaffen wir massiv erhöhten Wert zu geringsten Kosten. Man kann ein harmloses Shampoo für einen guten Salon umetikettieren und richtig Geld machen. Man kann ein Seminar oder Verkaufstraining industriespezifisch gestalten und zehnmal soviel davon verkaufen. Kürzlich habe ich mit jemandem geredet, der Übungs-DVDs produziert. Wie wäre es mit einer für Senioren, eine für Reisende, eine für Kinder, eine für Frauen, eine für Teenager, eine für leitende Angestellte… und dann jede einzeln durch die Marketing- und Vertriebskanäle vertreiben, die die jeweilige Zielgruppe erreichen? Zum Beispiel würde man JV's mit Senioren-Verlagen

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

und –klubs, Rentnervereinigungen und Seniorenreisen anstreben, um Rentner für die Senioren-Übungs-DVD zu erreichen. Verkaufen Sie an Nischenmärkte. Holen Sie sich die Vertriebsrechte für diese Märkte.

Finden Sie überschüssige Lagerbestände, können Sie auf diese Weise den Zweck neu bestimmen. Man kann auch mit jemandem reden, der aus dem Ausbildungs-, Seminar- oder Lehrbereich kommt, und einen JV für ein bestimmtes Marktsegment vereinbaren und weitergehende Kommissionen erhalten, wenn man sich die Marketingrechte für sein Produkt/Dienst auf diesem Segment gesichert hat.

Zu welchem Teil der Bevölkerung haben Sie Zugang oder können Sie Zugang bekommen? Hat man einmal Zugang zu einem demographischen/psychographischen Sektor, kann man Produkte suchen, die darauf zugeschnitten und umetikettiert werden können. Arbeitet man erst einmal in diesem Sektor, dehnt man sich leicht auf den gesamten Abschnitt aus. Ich habe mal Seminare für einen Executive Women's Club gehalten, und arbeitete letztendlich in allen Clubs landesweit. Hätten Sie das arrangiert, hätten Sie 20% vom gesamten Umsatz auf diesem Markt bekommen können, und das hätte Ihnen mindestens $20.000 gebracht. Alles was ich brauchte, um in diesen Markt zu kommen, war ein Freund, der einen einzigen Anruf machte. Ein einziger Anruf kann für Sie $20.000 wert sein. Funktionieren JV's? Glauben Sie es besser!

Ich habe ein wunderbares Callaway-Jacket – was mag ich daran am meisten? Meine Website ist darauf gestickt – ein kleines aber feines DollarMakers.com.

**Verkaufstipp**

Spezialisten bekommen mehr Geld und haben höhere Glaubwürdigkeit. Verstehen Sie mehr über eine Industrie als Ihr möglicher Kunde, positioniert Sie das als Experte. Um das zu erreichen, nutzen Sie Statistiken und Bildung, um sich von Generalisten zu unterscheiden, die glauben, von der Rezession, beginnender Glatze bis hin zu schlimmen Knien und schlechtem Verhalten alles kurieren zu können.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Management-Tipp**

Je besser Sie Ihren zukünftigen Kunden und sein Unternehmen verstehen, desto wahrscheinlicher ist ein Verkauf. Bringen Sie Ihren Angestellten bei, Fragen zu stellen, Notizen zu machen, nachzuforschen und industriespezifische Lösungen zu vorzulegen. Lernen Sie die Sprache und den Jargon der Zielindustrie. Machen Sie sich mit ihren Hoffnungen, Träumen, Herausforderungen und einmaligen Gelegenheiten vertraut.

***"Ich bin ein Innovator. Das ist ein Ausdruck der Unterscheidung, ein Ausdruck der Ehre, nichts was ich verstecke oder wofür ich mich entschuldige. Jeder, der neue oder wertvolle Ideen anbietet, steht außerhalb des intellektuellen Status Quo. Doch der Status Quo ist kein Strom, ganz sicher kein 'Mainstream'. Er ist ein stockender Sumpf. Es sind die Innovatoren, die die Menschheit vorwärts tragen." ~ Ayn Rand***

## 21. Verwandeln Sie es in eine Geschäftschance

Das ist der Sieger-JV auf meiner ewigen Bestenliste. Er hat vielen Leuten viel Geld gebracht. Wenn Sie ein Unternehmen haben, und Sie wollen Ihre Vertriebsoptionen und Verkäufe exponentiell steigern, verwandeln Sie es in eine Geschäftschance / Handelserlaubnis / Vertriebsrecht / Konzession. Auf diese Weise bezahlen Leute dafür, für Sie zu arbeiten! Ja, sie kaufen die Chance, Ihrem Vertrieb zu helfen und Ihre Produkte/Dienste zu verkaufen. Sie benutzen ihre eigenen Ressourcen, Beziehungen, versteckten Vermögenswerte, ungenutzten Betriebsmittel, Zeit, Geld und Fähigkeiten, Ihr Unternehmen wachsen zu lassen.

Nun, es ist einfach, sie zu schaffen. Wenn Sie das noch nie getan haben, ist das kein Problem! Stellen Sie dem Geschäftsbesitzer jemanden vor, der Geschäftschancen aufstellen kann und kassieren Sie Ihren Anteil am Umsatz und Ihr Beraterhonorar. Keine Arbeit, ganz wenig Zeit, kein Risiko und keine Kosten für Sie – nur monatliches anhaltendes passives Einkommen in Ihre Taschen.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Sie können beinahe jedes Geschäft in eine Geschäftschance verwandeln, WENN Sie wissen wie, was ich tue. Sie brauchen die Fähigkeiten nicht – andere haben die Fähigkeiten – alles was Sie brauchen, ist die Idee und die Initiative, sie vorzuschlagen.
Denken Sie an die Unternehmer, die Sie kennen, und die es liebten, die Expansion ihrer Geschäfte BEZAHLT zu bekommen. Der Himmel ist die Grenze!

***"Die erfolgreichen Menschen von heute sind Menschen mit einer bezwingenden Idee, einem feststehenden Ziel, Menschen von einmaliger und starker Entschlusskraft." ~ Orison Swett Marden***

## 22. Stände auf Handelsmessen

"Aber Stände auf Messen kosten tausende!" Na und? Wir haben keine Geldprobleme – nur Denkprobleme, erinnern Sie sich? Jedes "Problem" hat eine Lösung. Geben Sie anderen, was die wollen, und Sie bekommen, was Sie wollen. Was wollen Sie? Sie wollen Ihre Produkte und Dienste auf einer Messe der Öffentlichkeit vorstellen. Doch Sie wollen die Kosten und/oder das Risiko nicht, richtig?

Was will die Person, die die Messestände verkauft? Stände verkaufen. Also wartet man tatsächlich bis zum ersten Tag der Messe, wenn sie alle Stände, die sie verkaufen konnte, verkauft hat und die Bücher geschlossen sind und noch immer ein paar vakante Stände übrig sind – das sind sie meistens. Dann rufen Sie an und bieten ihr einen Anteil am Gewinn, den Sie auf der Messe machen, wenn sie Ihnen einen Stand kostenlos überlässt. Oder Sie bieten ihr $400 für einen $4.000-Stand. Es ist Extra-Geld, das sie nicht mehr erwartet hat, und sie will keine leeren Stände, also wird sie normalerweise froh über Ihr generöses Angebot von einem Zehntel des Preises sein. Sie kaufen es für $400 und verkaufen es kinderleicht für $1.000.

Man kann sich die Stände anschauen und jemanden finden, der mehr Zeit auf der Essensmeile als an seinem Stand verbringt. Vielleicht weil sein Chef, der für den Stand bezahlt hat, tausend Meilen weg ist, oder weil er faul ist oder am Stand nicht die Ergebnisse bekommt, die er erwartet hat, und sich

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

nun beim Essen aufmuntert und seine Sorgen ertränkt. Bieten Sie ihm an, sich umsonst um den Stand zu kümmern, solange Sie Ihre Flyer/Proben auslegen dürfen, während er in die Kneipe watschelt oder auf sein Hotelzimmer geht. Oder Sie bieten ihm $500 für de ganzen Stand. Was will ER? Eine schnelle Mark? Sich von verlorenen Investitionen erholen? Eine schöne Zeit bei Burger und Zigaretten? Geben Sie ihm was er will, und Sie bekommen was Sie wollen.

Oft findet man einen Stand, der keinen Besuchsverkehr hat – jeder geht vorbei und der Besitzer erkennt, dass er sein Geld verloren hat – es hat nicht geklappt. Er möchte seine Verluste in Grenzen halten und lieber nach Hause gehen, als für Hotel und verlorene Zeit zu zahlen. Kaufen Sie seinen $4.000-Stand für $500 und erlösen Sie ihn.

Denken Sie darüber nach – ich habe dieses System viele Male mit Erfolg benutzt.

***Oftmals liegt der Unterschied zwischen einem erfolgreichen Menschen und einem Gescheitertem nicht in den Fähigkeiten oder Ideen, sondern im Mut des einen, sich seiner Idee sicher zu sein, ein kalkuliertes Risiko einzugehen und zu handeln." ~ Maxwell Maltz***

***Handeln Sie heute – arbeiten Sie mit DollarMakers, um all Ihre finanziellen Träume zu verwirklichen.***

## 23. TeleSantas

Viele Menschen wollen oder müssen aus einer Vielzahl von Gründen von zu Hause arbeiten: Krankheit, Pflege der Lieben, gefangen mit kleinen Kindern, Furcht vor draußen (Agoraphobie), was auch immer. Ich spreche nicht von Menschen mit Ergophobie oder Ponophobie (Furcht vor Arbeit!) Doch sie wollen keine Telefonverkaufs-Mitarbeiter sein, denn sie können oder wollen nicht verkaufen – wie 99% anderer Leute mögen sie keine Zurückweisung, also wollen sie  nicht verkaufen. Sie verbinden beides irgendwie, doch ich schweife ab. Fakt ist, sie haben ein Telefon, ein Telefonbuch und Zeit, und sie brauchen / wollen Geld.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Also bieten Sie ihnen netterweise die Chance, Weihnachtsmann zu spielen. Jeder verschenkt gern Dinge. Leute mögen es, wenn man ihnen etwas kostenlos gibt, und man fühlt sich selbst gut und braucht weniger Eiscreme. Hier ist die Anzeige, die man in die Zeitung setzt: "Arbeiten Sie in Ihrer Freizeit von zu Hause aus, kein Verkauf – gutes Geld für Geschenke am Telefon – stellen Sie sich telefonisch bei Mrs. Brown vor: 565.565.5656."

Man befragt sie am Telefon, bildet sie aus, gibt ihnen einen Text und erlaubt ihnen, großzügig Produktproben, Seminare, Vorträge, Workshops, Testfahrten, Hotelaufenthalte, Beratungen, Nachhilfestunden usw. zu verschenken. Vergessen Sie nicht, Sie haben jede Menge Proben / Geschenkgutscheine / Coupons zu verschenken, und wenn Leute letztlich Geschäfte mit den Probenlieferanten machen, sind Sie an jedem stattfindenden Umsatz beteiligt! Sie teilen die Liebe, wenn Sie bezahlt werden. Sie bekommen Kommissionen fürs Verteilen von Geschenken, daher der Begriff, den ich dafür geprägt habe: TeleSantas. (Wenn sie verkaufen, fühlen sie sich wie TeleSatans, und das ist nicht gut.)

Wie viele TeleSantas kann man schaffen, ausbilden, führen, motivieren und bezahlen? Hunderte! Man kann sich dafür bezahlen lassen, kostenlose Seminare zu füllen UND Geld verdienen, wenn das in Geschäft mündet, und man teilt sich den Gewinn mit dem TeleSanta. Das kann Ihnen gutes Geld bringen. Man kann die TeleSantas sogar für ihr Training bezahlen lassen und ihnen eine Prämie für jeden weiteren gewonnen TeleSanta zahlen!

***"Ein Durchschnittsmensch mit durchschnittlichem Talent und Ehrgeiz und durchschnittlicher Bildung, kann in unserer Gesellschaft das brillanteste Genie hinter sich lassen, wenn dieser Mensch klare, fokussierte Ziele hat." ~ Mary Kay Ash***

## 24. Weiterleitungssysteme: "Ich kaufe Ihnen einen Wagen!"

Wir neigen dazu, Leute zu bitten, Aufträge an uns weiterzuleiten, die dazu neigen zuzustimmen, doch sie haben zu tun, also vergessen sie es, nichts wird weitergeleitet und dann beschweren wir uns. Das geschieht, weil wir kein **System** errichtet haben.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Hier ist ein System, das sehr gut funktioniert. Sie kennen Ihre Abschlussrate und Sie wissen, wie viel Kommission Sie für einen abgeschlossenen Verkauf zu zahlen bereit sind.
Gehen wir davon aus, dass Sie einen von fünf möglichen Kunden abschließen und $100 pro abgeschlossenen Verkauf zahlen. Mit anderen Worten, um jemanden monatlich $500 Kommission zu zahlen, benötigen Sie 5 Verkäufe. Das heißt, Sie brauchen pro Monat 25 gute Tipps (um fünf Verkäufe zu machen). Also reden Sie mit jemand, der regelmäßig Kontakt zu potentiellen Kunden hat, die in Ihr ideales psychographisches und demographisches Modell passen. Vielleicht verkauft er Versicherungen, Autos oder Computer und trifft jeden Monat viele Menschen. Finden Sie nun heraus, was er will. Seinen Hot Button. Nehmen wir an, er will einen neuen Wagen, den er für monatlich $500 leasen kann.

*Hier ist Ihr Angebot:*

"Tom, ich möchte Ihnen ein neues Auto bezahlen. Ernsthaft. Sie wissen, welche meine potentiellen Kunden sind. Sie treffen Sie jeden Tag. Wenn Sie mir jeden Freitag ein Fax mit den Namen von sieben ernsthaften Tipps schicken und ich Ihren Namen als Empfehlung verwenden kann, werde ich vorsichtig gerechnet 5 Verkäufe abschließen und Ihnen $100 pro Verkauf zahlen. Das sind $500 im Monat, die Leasingkosten für Ihren Wagen! Alles was ich brauche ist eine Liste mit sieben geeigneten Kunden, die Sie mir jeden Freitag um 15 Uhr zufaxen. Und ich schicke Ihnen einen monatlichen Scheck.
Nun, welche Farbe soll der neue Wagen haben?"

Können Sie das mit zehn oder zwanzig verschiedenen Leuten tun? Wie viele Verkäufe bringt Ihnen das? Können Sie daraus einen Dreieckshandel machen und die Leads an andere für deren eigene Produkte und Dienste weitergeben? Das heißt, Sie schicken das Fax einfach weiter, sitzen zu Hause und ruhen sich aus, während die anderen arbeiten und Ihnen das Geld schicken.
***Riesenpotential, keine Kosten, kein Risiko für Sie!***

> ***Was der Geist eines Menschen glauben und ersinnen kann, das kann er auch erreichen." ~ Napoleon Hill***

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

## 25. Spielzeug, Spaß und Geschenke

Ein Mann kam zu mir, der jahrelang erfolglos versucht hatte, seine Franchisen zu verkaufen. Wir sahen nach, was der Markt tatsächlich brauchte, dann verdoppelten wir den Preis für die Franchise und legten eine Gratis-Reise für zwei Personen nach Disneyworld drauf. Innerhalb von vier Monaten hatte ich alle Franchisen verkauft. Als wir jedem, der ein Haus von uns kaufte, einen Gratis-Fernseher anboten, verkauften meine Frau Rika und ich mehr Häuser.

Warum werden Kongresse in Las Vegas und nicht in einer unbekannten Kleinstadt abgehalten? Weil die Menschen spielen wollen. Sie brauchen eine Ausrede, um Spielzeug zu kaufen und Spaß zu haben. Anstatt darüber nachzudenken, was SIE wollen, denken Sie darüber nach, was Ihre potentiellen Kunden wollen. Anstatt versteckter Kosten, probieren Sie offene Vergünstigung. Reisen, Spielzeug und Schmuck funktionieren nachweislich, besonders wenn man wählen kann. *Bei allen Punkten, Geld und Discounts: die Leute wollen am liebsten Spielzeug.*

Ein Mann will einen PDA kaufen. Seine Frau meint, er soll lieber Schulden abbezahlen oder einen neuen Kühlschrank kaufen. Dann bekommt er die Möglichkeit, eines von zwei Seminaren zu besuchen – das eine kostet $800 und das andere kostet $1.500, aber beinhaltet einen „kostenlosen“ PDA. Raten Sie mal, zu welchem Seminar er gehen wird. Manche Menschen müssen Spielzeug und Spaß rechtfertigen, und wenn man ihnen die Chance gibt, das zu tun, dann greifen sie zu.
Verkaufen Sie Ihr Produkt/Service zusammen mit einer Digitalkamera und erhöhen sie den Preis für Produkt/Dienst um den Preis der Kamera, und beobachten Sie was passiert. **Bieten Sie Ihren Kunden eine Ausrede.**

“Belinda, ich weiß, die Verkäufe sind abgesackt und ich muss die Garage ausräumen, aber du weißt, dass ich an dieser Verkaufskonvention in Vegas

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

teilnehmen muss, und das Team-Building durchs Rafting wird unseren Verkäufen helfen."
"Bob, ich weiß, die Kinder sind krank und du hast zu tun, aber du wirst für eine Woche Mama spielen müssen, wenn ich mein Verkaufsteam zu unserer Konvention ´runter nach Hawaii bringe. Ich muss sie ausbilden, um die Verkäufe zu steigern, und die Mineralquellenbehandlung wird unserem Teamgeist gut tun."

Gratisgaben funktionieren gleichfalls gut. Mein Freund kauft immer vom gleichen Händler einen Mercedes, denn der schickt seiner Frau immer einen Riesenstrauß gelber Rosen. Seien Sie kreativ und geben Sie den Leuten eine wunderbare Ausrede, bei Ihnen zu kaufen. Die Leute lieben Gratisgaben, Spielzeug und Spaß. Also geben Sie es ihnen!

***"Die Welt hat die Angewohnheit, Platz für denjenigen zu machen, dessen Handlungen zeigen, dass er weiß wohin er geht." ~ Napoleon Hill***

## 26. Kopien und Aufnahmen von Vorträgen, Interviews und Seminaren

Wenn das nächste Mal ein egozentrischer "Lehrer", "Berater", "Trainer" oder "Guru" wie ich seine Show abzieht, bieten Sie ihm an, das Seminar mitzuschneiden, lassen Sie Abschriften, CDs und DVDs und Produkte machen und verkaufen Sie es ihm. Er kann es auch auf seiner Website verkaufen. Leichte Arbeit. Es gibt eine Menge Techniker, die wunderbare Video- und Soundaufnahmen machen und sie nicht verkaufen können, also könnten sie die Aufnahmen machen und die Produkte kostenlos fertig stellen, und jedes Mal, wenn der Guru etwas verkauft, Geld verdienen, genau wie Sie. Das führt zu passiven Einkommensströmen ohne Kosten und Risiko für Sie. Nehmen Sie Konferenzschaltungen, TeleClasses, Reden, Vorträge, und Lektionen auf. Machen Sie Autoren mit Druckern bekannt. Nehmen Sie sich einen Anteil an den sich ergebenden Umsätzen. Bekommen Sie eine Kommission für den Druck. Sie werden alle für sie arbeiten, während Sie Martini schlürfend auf Ihrer Jacht sitzen.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Bieten Sie an, die Bücher und CDs der Gurus zu verschicken und machen Sie einen Gewinn an den Versandkosten!

Man kann kostenlose Software downloaden, um Audio-Books aufzunehmen. Man kann mit jedem dafür JV's eingehen, ohne Kosten und Risiko. Wenn Gurus "Hinterzimmer"-Produkte zu verkaufen haben (die Sie hergestellt haben und ihnen verkaufen), dann schaffen Sie passives Einkommen für Sie.

***"Jedes Missgeschick, jedes Scheitern, jeder Kummer trägt die Saat gleichen oder größeren Nutzens in sich." ~ Napoleon Hill***

## 27. Die Coupons, Muster und Geschenkgutscheine verkaufen

Verkaufen Sie die Muster, kostenlosen Beratungen, Gutscheine, Coupons und Geschenkgutscheine (die Sie kostenlos bekommen).
**UND lassen Sie sich für resultierende Umsätze bezahlen!**

Dafür bracht man kein Hirn. Bieten Sie einen $1.000-Wert (den Sie umsonst bekommen haben) für nur $50 an. Das ist ein guter Deal für alle Beteiligten. Man wird schätzen, wofür man Sie bezahlt hat, und es wohlüberlegt weggeben, und es wird Ihnen mehr Geld durch resultierende Verkäufe von den beteiligten Firmen auf den Gutscheinen bringen.

"He, Bobby, willst du deinen potentiellen Kunden nicht eine $1.000-Prämie (Geschenk) geben, wenn sie eine Kaufentscheidung treffen? Ich kann dir ein $1.000-Paket für $15 überlassen."

***"Wenn deine Vorstellungskraft dich verstehen lässt, wie schnell Menschen deinen Wünschen nachkommen, wenn diese Wünsche an ihr Eigeninteresse appellieren, kann man praktisch alles bekommen, was man will." ~ Napoleon Hill***

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

## 28. Empfehlen von Investitions- und Geschäftsmöglichkeiten

***Es gibt da draußen viel mehr Geld auf der Suche nach guten Investitionen, als man jemals glauben würde.***

Lassen Sie uns das persönlich machen:

Mein Freund Steve arrangiert Überbrückungsfinanzierungen für Unternehmen. Er zahlt Investoren 12% pro Jahr für ihr Geld, während er es arbeiten lässt. Er zahlt mir 12% Vermittlungsprovision für jeden Investor.

Sie gehen nun zu Ihrer Freundin Pam, die Geld in Pfandbriefen zu 4% hat oder Kredite zu 6% aufnehmen kann und empfehlen ihr, das Geld Steve zu geben. Steve zahlt Pam 12%, also verdient sie Geld mit dem Geld der Bank, von der sie den Kredit hat. Oder sie bekommt 8% mehr als bei den Pfandbriefen.
Steve schickt mir 12%, die ich mit IHNEN teile
Das heißt, sie verdienen 6% vom Geld anderer Leute (Pam). Oder Sie verdienen 6% des Geldes von Pams Bank!

Wie schwer ist das? Ich liebe es und tu's die ganze Zeit.
Keine Arbeit für Sie. Schicken Sie mir den Tipp, und wenn er funktioniert, schicke ich Ihnen einen Scheck.

Und Steve zahlt mir auch 12%, wenn Sie jemanden bringen, der Geld von ihm leiht.

Es gibt eine andere Investitionsmöglichkeit, die 10% auf eine Geschäftsmöglichkeit bringt. Könnten Sie Leute empfehlen und dafür eine Kommission kassieren? Oder sogar ein passives Einkommen? Natürlich können Sie das.

Was ist mit Leuten, die Unternehmen verkaufen? Könnten Sie arrangieren, dass die vor Ihrer Handelskammer über ihre Geschäftsmöglichkeit sprechen und eine Kommission auf alle resultierenden Verkäufe kassieren?

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

***"Der Ausgangspunkt jeder Errungenschaft ist Verlangen. Vergiß das nie. Schwaches Verlangen bringt schwache Ergebnisse, wie auch ein kleines Feuer nur ein bißchen Hitze bringt." ~ Napoleon Hill***

## 29. Gründen Sie eine Agentur / Rednerbüro / Agent werden

Mein Freund ist Pianist. Er fragte 20 gute Musiker, ob sie ihm 30% des Bruttoverdienstes aus Geschäften ("Gigs"), der er ihnen besorgt, bezahlen würden. Alle waren einverstanden, bis auf zwei – sie vereinbarten 20%. Dann hat er sich einfache Geschäftskarten erstellt und besuchte danach Restaurants, Bars, Hochzeitsplaner, Geschäfte und Personen, die Musiker brauchten, stellte sich vor, gab ihnen seine Karte und sagte, dass sie ihn anrufen sollten, wenn sie je einen guten Musiker brauchten – er sei Musikagent. Jede Nacht hat er zehn bis zwanzig Musiker draußen, die hart arbeiten und 20-30% ihres Einkommens an ihn zahlen. Die Geschäfte zahlen die Gage an ihn, er zieht seine Kommission ab und zahlt die Musiker nach dem Auftritt. Er hat die Kontrolle, passive Einnahmen und jetzt nimmt er zwanzig weitere Musiker in seine Agentur auf. Man kann das leicht tun und man muss kein Musiker dafür sein!

Eröffnen Sie ein Redner-Büro und tun Sie dasselbe. Wenn ein Unternehmer bei Ihnen nach einem Vortragsredner oder –Ausbilder fragt, können Sie jeden Monat tausende Dollar von Rednern und Ausbildern auf der ganzen Welt verdienen. Bauen Sie eine Website und eine klare Identität. Doch nehmen Sie bitte nur gute Redner auf. Die Teilnahme an einem Redner- oder Ausbilderkurs macht keinen guten Redner. Wenn Sie jemanden aufnehmen, nur um schnell etwas zu verdienen, werden Sie scheitern. Überprüfen Sie die Kanditaten, holen Sie sich Empfehlungen ein und hören Sie sie, und behalten Sie Ihre Integrität.

Dieses Prinzip kann bei praktisch allen Diensten auf allen Ebenen angewandt werden. Man kann mehrere Agenturen haben – Sie können ein Rednerbüro UND eine Musikagentur haben. Pflegedienstagentur, Gassi-Agentur, Babysitting-Agentur… ich könnte endlos weitermachen. Sie verbinden ganz einfach Angebot mit Nachfrage und werden bezahlt.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Sie können auch eine Website haben.
Schaffen Sie Back-End-Produkte, die durch Ihre Mitglieder verkauft werden.
Verkaufen Sie die Agentur, wenn sie gut etabliert ist, für viel Geld und gründen Sie eine andere!

***"Edison scheiterte 10000-mal bevor er das elektrische Licht erfand. Verliere nicht den Mut, weil du ein paar Mal gescheitert bist." ~ Napoleon Hill***

## 30. Arbeiten mit Dollarmakers

**Beachten Sie bitte, dass wir nur mit Mitgliedern des DollarMakers Joint Venture Forum arbeiten. (Mehr zur Mitgliedschaft unter Aktionsschritte.)**

Wenn Sie mit uns arbeiten, wird sich Ihr Wachstum und Einkommen schnell erhöhen, denn wir arbeiten ausschließlich mit Leuten, die wir selbst über JV's ausgebildet haben und die wir kennen. Wir reduzieren radikal die Zeit für Lernkurve und Start, und das ist genau der Grund, weswegen wir das Forum gegründet haben– erfahrene, ethische und ausgebildete JV-Partner für uns zu schaffen!
Sind Sie einmal Mitglied, wird Ihnen eine große Auswahl an Einkommensmöglichkeiten und JV's geboten, und Sie können so weit involviert werden, wie Sie es wollen.

Interessehalber: unsere Spitzenkommissionen waren, bevor wie Replikator-Websites und viele neue Optionen, ohne die hier beim Namen zu nennen, eingeführt haben:
$3.689 in 2 Monaten, $6.550 in 4 Monaten, $2.850 in 3 Monaten, $5.250 in 1 Monat. Nur die letzte Summe beinhaltete eine Investitionskommission. Der Rest kam von Mitglieds- und Bootcamp-Empfehlungen. Es gibt unendliche Möglichkeiten, mit DollarMakers zu arbeiten, und wir brauchen mehr gute Mitglieder, um jedes Gebiet auf dem Globus zu erreichen.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Wir suchen Menschen, die uns behilflich sind, diese wichtigen Joint-Venture-Informationen weltweit über Mitgliedschaften, Seminare, Vorträge, Radio- und Fernsehauftritte, Bootcamps, Produkte und dieses Buch zu verbreiten. Wir können diese Informationen kundengerecht zuschneiden, und sie können für Fundraising-Aktionen zu Gunsten jener, die es am meisten brauchen, genutzt werden.

Was Ihre potentiellen Einnahmen aus dem Vertrieb dieses Buches betrifft, hier ein paar bedenkenswerte Punkte:

$ Dieses Buch kann für verschiedene Organisationen gebrandet werden – wir können den Umschlag verändern und mehr Informationen einbeziehen, in kleinen und großen Auflagen. Unternehmen können es als Werbe- oder Firmengeschenk für ihre Kunden, Angestellten, Teilhaber, Partner und die Öffentlichkeit nutzen. Wohlfahrtsorganisationen, Kirchen, Service-Clubs, Sportclubs und Sponsoren können ihre Informationen in das Buch aufnehmen lassen und es an Studenten, Kirchgemeinden, Sozialhilfeempfänger, zukünftige Kunden und die Öffentlichkeit verteilen. Es kann auch bei Spendensammlungen eingesetzt werden.

$ Das Buch kann auf Kommissionsbasis über Partnerprogramme, Filialen, Clubs, Organisationen, Websites, Verkaufsteams, Geschäftsnetzgruppen, Handelskammern und Händlernetzorganisationen verkauft werden. Sie können sogar Geld machen, wenn Sie es verschenken.

$ Dieses Buch kann Menschen auf allen gesellschaftlichen und geschäftlichen in der ganzen Welt Ebenen befähigen, erheben und bereichern.

Wenn es Sie interessiert, mit uns zu arbeiten, kontaktieren Sie uns über robin@dollarmakers.com oder telefonisch über 001-604.945.5754 (Kanada).

Die Mentalität, die für ein gutes Joint Venture gebraucht wird:

Wenn Sie ehrlich daran interessiert sind, anderen Leuten beim Erreichen ihrer Ziele zu helfen und ihr Träume zu verwirklichen, werden Sie ihnen viele ehrliche, offen Fragen über ihr Leben, Hoffnungen und Träume, ihre Familien und ihre Probleme und Herausforderungen stellen. Sie werden nicht über Ihre Produkte und Dienstleistungen sprechen, es sei denn, sie

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

können genutzt werden, um die Probleme zu lindern, zu lösen oder aus der Welt zu schaffen, den Herausforderungen zu begegnen und die Ziele der Person, die zu Ihnen spricht, zu erreichen.
Wenn Sie zum Beispiel ein Immobilieninvestor sind und die Person gegenüber absolut kein Interesse an Immobilieninvestitionen hat, aber verzweifelt ein gutes, gebrauchtes Schlagzeug für seinen Sohn im Teenager-Alter sucht, tun Sie gut daran, ihm beim Finden des Schlagzeugs behilflich zu sein, anstatt ihn überzeugen zu wollen, in Immobilien zu investieren. Wenn Sie das Schlagzeug finden, könnten Sie eine Kommission vom Händler bekommen, aber, viel wichtiger, schaffen Sie sich einen Freund und Reziprozität. Dieselbe stellt Sie vielleicht fünf anderen vor, die vielleicht alle mit Ihnen Geschäfte machen werden.

Wenn wir unsere Egos und Eigeninteressen aus dem Weg räumen, erkennen wir, dass wir Geld verdienen, wenn wir Probleme lösen, anstatt unsere Produkte und Dienste zu pushen und Holzquader in runde Löcher zu treiben versuchen. Ich sprach vor kurzem mit einer Verkäuferin und fragte sie: "Verdienen Sie Geld, indem Sie mir etwas verkaufen, das ich weder brauche noch will, oder indem Sie mich dazu bringen, Sie enthusiastisch den 5000 Leuten in meiner Datenbank zu empfehlen?"
Auf unserer letzten Joint Venture Forum Mitgliederkonvention in Edmonton stiftete Richard Banister von der Snapdragon Gallery (www.snapdragongallery.com) 18 wunderschöne, gravierte, handgeblasene Kristallpreise. Er wollte dafür nie etwas haben – er hat es einfach großzügig beigesteuert. Und jetzt sehen tausende von Menschen, die dieses Buch lesen, die Adresse seiner Website.

## Aktionsschritte:

### 1. Zielsetzung

***Wenn ich von Aktionsschritten spreche, müssen wir uns der Wichtigkeit von Zielsetzung und Zeitmanagement bewusst sein.***

1979 führte die Harvard Business School eine Studie über ihre MBA-(Betriebswirtschafts-) Absolventen durch. Sie befragten die Absolventen u.a.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

danach, ob sie klar formulierte Karriereziele und –pläne nach dem Verlassen der Schule hatten. Nur 3% hatten klar formulierte Ziele mit Plänen. 13% hatten Ziele, aber die waren nicht ausformuliert und hatten nicht unbedingt einen Plan. 84% hatten überhaupt kein Ziel.

In Nachfolgebefragungen, die 10 Jahre später durchgeführt wurden, verdienten die 13% mit Zielen im Durchschnitt doppelt so viel wie diejenigen ohne irgendwelche Ziele. Der augenöffnende Teil waren die 3% mit formulierten Zielen, die im Durchschnitt zehnmal so viel verdienten, wie die anderen 97% zusammen!

Wer genau weiß wohin er geht, kommt dort meistens auch an. Sie sind nicht abgelenkt und weichen nicht ab. Stellen Sie sich vor, Sie fahren ein Auto und sehen nur durch den Rückspiegel. Oder ein Auto ohne Geschwindigkeits- oder Benzinstandsanzeige. Wir wollen wissen, wo wir stehen, welche Richtung wir gehen, ob wir auf Kurs sind oder nicht, und wie Finanzen, Cashflow und Nettovermögen zu jeder beliebigen Zeit stehen. Ich habe keine Schulden, aber ich weiß zu jeder Zeit, wie meine Finanzen aussehen, wie hoch mein Nettovermögen ist, welche Ziele erreicht werden und welche nicht. Wenn man viele Einkommensströme und Geschäftsbeziehungen hat, ist es wichtig zu wissen, welche davon arbeiten, um Zeit und andere Ressourcen entsprechend zuzuweisen.

Ziele müssen spezifisch, messbar, realistisch und persönlich sein. Sie müssen aufregend, herausfordernd und klar definiert sein.

Der Grund, weswegen ich bei Zielsetzung so leidenschaftlich werde, ist dass es mein Leben änderte, als ich Geschäftsmann wurde und wir ein Meyer SMI Zielsetzungsprogramm kauften. Der Preis für sechs Kassetten und zwei Handbücher schien für die Zeit recht hoch zu sein, doch es änderte buchstäblich unser Leben. Wir hörten uns jede Kassette achtmal an und übertrugen die Prinzipien punktgenau auf unser Leben und das Geschäft. Wir setzten uns auf jedem Gebiet des Lebens Ziele, und tun das noch immer.

Als Joint-Venture-Broker muss man zielfixiert sein. Ein steuerloses Schiff endet an den Klippen. Setzen Sie sich genaue Finanzziele und Aktionspläne. Seien Sie diszipliniert, ernsthaft und Ihren Zielen verpflichtet, und Sie

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

werden sie sicher erreichen. Ich empfehle wärmstens die SMI und LMI Zielsetzungs- und Zeitmanagement-Programme. Paul J. Meyer sagte: “Entwickeln Sie eine verbissene Bestimmtheit, Ihren Plan durchzuführen, ungeachtet von Hindernissen, Kritiken, Umständen oder was andere Leute sagen, denken oder tun. Bauen Sie Ihre Bestimmtheit mit anhaltenden Anstrengungen, kontrollierter Aufmerksamkeit und konzentrierter Energie. CHANCEN kommen nie zu denen, die darauf warten...sie werden von denen erobert, die sich trauen, ANZUGREIFEN.”

Setzen Sie sich genaue Ziele, um die Vielzahl der Systeme in diesem Buch anzuwenden. Bauen Sie einen Aktionsplan und folgen Sie ihm genau.

### 2. Zeitmanagement

Seien Sie bei Kosten und Zeit realistisch. Als ich als Berater arbeitete und $350 - $500 die Stunde bekam, hatte ich Reisezeit, Benzin, Kaffee, Autohaltungs- und Parkkosten, außerdem war ich beschäftigt und konnte keine neuen JV’s aufbauen, während ich mit meinem Kunden sprach. Heute leite ich sie einfach an einen Geschäftsberater weiter, sammle meine 25% ein und arbeite am nächsten Dreieckshandel.

Ich kannte einen Burschen, der in Händlernetzwerken erfolgreich war. Er verdiente viel Geld. Er war IMMER am Telefon. Er erklärte, er könne mit jemand fünfzehn Minuten reden, und danach würde die Person zehn Tage lang hart daran arbeiten, ihr Geschäft unter ihm aufzubauen. Fünfzehn Minuten für zehn Tage klingt gut, was Kapitalanlage und –ertrag betrifft! Lassen Sie jeden Anruf zählen. Gehen Sie nicht zu persönlichen Treffen, wenn Sie es telefonisch oder per E-Mail tun können, außer es ist wirklich notwendig. Zählen Sie jede Minute. Verlieren Sie keine Zeit bei Anrufen von Versagern. Seien Sie selektiv. Nutzen Sie ein Anruf-Display.
Ich gebe Leuten die Chance, sich mir zu beweisen. Wenn sie keine Resultate bringen, gehe ich weiter. Meine Zeit mit Rika und mit mir allein ist mir sehr wichtig. Warum soll ich sie an Verlierer verschwenden? Ich akzeptiere keine kalten Anrufe. Hat jemand so schlechte Manieren, mich auf die Warteschleife zu legen, lege ich auf. Ich mag es nicht, gedemütigt zu werden. Ich werde NIE jemanden auf die Warteschleife setzen. Wenn Sie meine Anrufe oder E-Mails nicht innerhalb einer vernünftigen Zeit

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

beantworten, werde ich wahrscheinlich keine Geschäfte mit Ihnen machen. Sieger reagieren schnell und ihr Wort ist etwas wert. Sie machen keine Ausreden und respektieren Ihre Zeit.

Hier sind einige Fragen, die wir uns stellen sollten, und Muster, an den wir ablesen können, ob wir ein Joint Venture eingehen, gründen oder damit fortfahren.

1. Ist es das Beste, was ich aus meiner Zeit und Ressourcen machen kann, oder habe ich bessere Alternativen? (Wenn eine andere Option besser ist, spucken Sie den Köder aus.)

2. Verwende ich eigene Zeit, Geld und Ressourcen, oder benutze ich Zeit, Geld und Ressourcen anderer? (Wir sollten fremde Ressourcen nutzen.)

3. Will man mich als Verkäufer / “Auftragskiller”? (Wenn ja, gehen Sie.)

4. Ist dieser Deal so gut wie ich dachte? Tut die andere Seite, was sie versprach? Fühle ich mich noch gut oder soll ich es lassen?

5. Profitiert jede Seite davon, oder wird jemand ausgenutzt?

6. Sind meine Partner moralisch, ehrlich und professionell?

7. Wie kann ich ein Back End hinzufügen, die Situation weiter anhebeln, Gewinne und/oder Vertrieb steigern, oder den Deal verkaufen?

8. Wo kann ich mehr über Joint Ventures lernen?

9. Wie finde ich bessere JV-Partner und bessere Deals? (Mein NetzWERK bestimmt meinen NetzWERT).

10. Werden meine Ressourcen optimiert? Habe ich unausgelastete Ressourcen?

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

11. Ist diese Entscheidung ein Kompromiss meiner Werte und Anschauungen?

12. Bringt mich diese Wahl, Handlung, Gedanke oder Tätigkeit meinen Zielen näher oder nicht?

***Zeitmanagement basiert auf dem Verständnis, dass Zeit Leben ist, und abläuft. Es basiert auf Selbstdisziplin und klaren Zielen und Werten. Zeit IST Geld.***

### 3. Treten Sie dem DollarMakers Joint Venture Forum bei

Es ist wesentlich, dass man sich mit erfolgreichen Menschen umgibt und zusammenschließt, um im Leben und im Geschäft erfolgreich zu sein.
**Für mich stehen Adler für Engagement und Integrität.**

Adler suchen sich im ersten Lebensjahr den Lebenspartner. Ein Adler wird seinen Partner nie verlassen und nach dem Tod des Partners keinen anderen Partner suchen. Außerdem werden sie ihren Jungadlern nichts außer Lebendfutter füttern. Wenn man einen Adler mit etwas in seinen Krallen herumfliegen sieht, kann man sicher sein, dass die Beute lebt.

Wie gesagt, ein Adler wird seinen Partner nie verlassen. Ein Fischer sah, wie ein Adler auf das Wasser herabstieß (mit bis zu 320 km/h). Der Adler krallte sich in einen Lachs, seinen Lieblingsfisch. Bald schon sah er den Schnabel des Adlers nach Luft schnappend aus dem Wasser ragen – wenn sie ihre Beute einmal gepackt haben, lassen sie nicht mehr los. Also dachte er: “Der Schnabel kommt immer wieder hoch und der Adler wird müde.” Der Adler kann nicht mit nassen Federn fliegen. Der Fischer dachte: “Oh Gott, ich glaube, diesmal verliert der Adler!” *Und als nächstes, Swuuusch! Vom Himmel kam der Partner des Adlers.* Er krallte sich in den Adler und schon bald schnappten zwei Schnäbel nach Luft. Doch jedes Mal kamen sie der Küste dabei ein Stück näher, und schließlich hatten beide mit dem lebenden Lachs das Ufer erreicht!

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Sauberkeit: wussten Sie, dass jeder Flügel 700 Federn hat? Jeden Morgen nimmt sich der Adler Zeit, seine Federn zu putzen. Die eine Seite der Zunge putzt und die andere ölt die Federn. Wenn die Federn nicht in Ordnung wären, wenn der Adler mit 240 km/h auf die Beute herabstürzt, würde er so laut sein, dass er die Beute verscheuchen würde.

Mausern: Ein Adler mausert sich alle drei Jahre. Dieser Prozess ist sehr schmerzhaft. Sie zupfen sich jede einzelne der 700 Federn auf jeden Flügel heraus, und das ist als zöge man sich die Fingernägel heraus! So schmerzhaft ist es. Dann gehen sie zu einem Felsen und feilen sich die Krallen ab, bis nichts mehr übrig ist, und am gleichen Stein kürzen sie ihre Schnäbel. Sie tun das paarweise. Es dauert vierzig Tage und vierzig Nächte, bis ihre Federn, Krallen und Schnäbel nachgewachsen sind. *Ein anderes Adlerpaar kreist vierzig Tage und vierzig Nächte, füttert das mausernde Paar und passt auf, dass es nicht von Räubern angegriffen wird.*

**Adler sind harte Arbeiter;** ein Horst kann 2 ½ Tonnen wiegen und wird von Generation zu Generation weitergegeben. Sie beschützen die nächste Generation und ihre Lebensspanne umfasst mehr als 125 Jahre. Und doch sterben 40% von ihnen beim Versuch, fliegen zu lernen. Engagement. Integrität. Gemeinschaft. Vortrefflichkeit. Und deshalb, meine lieben Leser, sollten Sie sich zu den Adlern gesellen; treten Sie dem DollarMakers Joint-Venture-Forum bei.

Referenz: “Als Mitglied des JV-Forums hatte ich ein sehr positives Erlebnis. Als ein Geschäftspartner letztes Jahr vorschlug, an einem Meeting in New Westminster teilzunehmen, tat ich das ohne große Erwartungen. Ich wurde angenehm überrascht. Zuallererst, von den 40-50 Mitgliedern, die ich traf, wurde ein halbes Dutzend zu guten Freunden. Das ist mir sehr wichtig. Dreißig Jahre im Geschäft haben mir beigebracht, nur mit Menschen zu arbeiten, die ich mag.

Innerhalb dieses Kreises habe ich großzügig Zeit darauf verwandt, zu helfen, und ich wurde großartig belohnt. Seitdem ich Robin letztes Jahr die $200 für die Mitgliedschaft gegeben habe, habe ich $470,000 in mein Unternehmen fließen sehen, $100,000 gingen

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

in neuen Aufträgen an ein anderes Mitgliedsunternehmen und weitere $85,000 in Verträgen meines Unternehmens an Mitglieder.

Joint Venture funktioniert. Ich fand heraus, dass in Leute interessiert zu sein, anstatt zu versuchen, sich selbst interessant zu mache, geschäftliche Türen und Chancen auftut, die es sonst nicht gäbe. Ich hatte Spaß mit Robin Elliott und verdiente Geld – eine Menge Geld. Er hat immer und immer wieder die Fähigkeit vorgeführt, etwas aus nichts zu machen – und das ist die Definition von Schöpfung!"

~ Mitglied Tas Morfopoulos, 14. März 2006, Vancouver

Unsere Mitglieder sind Adler. Sie halten sich an unseren Ehrenkodex. Tun sie es nicht, werden sie gefeuert. Unsere Mitgliedervergünstigungen sind unübertroffen. Wenn Sie es mit Ihrem Erfolg ernst meinen und wenn Sie sofortigen Zugang zu hunderten Joint-Venture-Partnern auf der ganzen Welt haben wollen, sollten Sie einer von uns werden.

Sie brauchen kein eigenes Geschäft, um beizutreten – Sie müssen die richtige Einstellung haben. Mich interessiert viel mehr, wohin Sie gehen als wo Sie gewesen sind. Wir unterstützen unsere Mitglieder.

**Mitgliedervergünstigungen:**

- Zugang zu hunderten Mitgliedern auf der ganzen Welt und alle Informationen, die sie über sich zur Verfügung stellen. Und sie haben Zugang zu Ihnen über die Mitgliedsseiten der Website. Bieten Sie Deals an / akzeptieren Sie Deals online. Das ist ein Vermögen wert, denn diese Leute wollen JV's mit Ihnen. Man muss ihnen nicht beibringen, was ein JV ist, und man braucht sich nicht zu fragen, ob sie JV's wollen oder nicht. Sie sind bereit und erwarten Sie.

- Mitglieder können jeden Monat lokale Mitgliedertreffen ihrer Region ansetzen. Wir haben jeden Monat eine Reihe dieser Treffen in verschiedenen Städten, Tendenz steigend.

- Regelmäßige Mitgliederkonventionen – keine Teilnahmekosten für Mitglieder!

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

- Nutzen Sie das hoch respektierte Mitglieder-Logo an Ihren Wagen, Signaturen, Websites, Newsletter, der Firmenbekleidung. Es unterscheidet Sie und lässt Sie von unserer starken Marke profitieren.
- Alle Mitglieder erklären sich bereit, unseren Ehrenkodex einzuhalten.
- Regelmäßige zweiwöchentliche Mitglieder-Konferenzschaltungen.
- Wöchentliche Newsletter.
- Replikator-Sites gibt es nur für Mitglieder. Diese Websites sind virtuelle Geldmaschinen.
- Eine sehr starke Kommissionsstruktur.
- Zugang zu speziellen JV-Möglichkeiten nur für Mitglieder.
- Ständig kommt mehr dazu.

***Das Ganze für magere $247 im Jahr!***

Treten Sie jetzt bei und berufen Sie sich dabei auf dieses Buch.

Nehmen Sie am eintägigen Joint-Venture-Broker-Bootcamp teil – dem besten verfügbaren JV-Training.

Da Sie nun fast am Ende dieses Buches angelangt sind, wissen Sie spätestens dann, dass eine Vielzahl von Möglichkeiten vor Ihnen liegt, die Ihnen viele Einkommensquellen bringen können, von denen wir zuvor gesprochen haben. Das einzige, was Sie aufhalten kann, ist Ihr Motivationsgrad und Ihre Aktionsmenge.

**Überfluss!** Wir sind von Überfluss umgeben. Natur ist Überfluss – Schauen Sie sich um und sehen Sie die Gewässer, Blätter, den Schnee, das Weltall, die Sterne… Gehen Sie mit einem Teelöffel an den Strand, einem Becher, einem Eimer oder einem Lieferwagen – es gibt mehr als genug Sand. Wie viel Meerwasser braucht man? Dasselbe gilt für Geld! Es gibt keine Knappheit! Wir sind schöpferische Wesen. Der Unterschied zwischen einem Millionär und einem sich abplagenden Angestellten ist einfach Leverage und Kapital. Wir werden direktproportional zur Menge unserer Wertschöpfung

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

bezahlt und der Menge der Menschen, denen wir diese Werte liefern können!

Wie viel Zeit haben Sie? Was können Sie in 9 Stunden am Tag tun, fünf Tage in der Woche? Wie viele Stunden sind das? Das ist IHRE Zeit. *Bei JV's hat man auch die Zeit von 1000 anderen Leuten!*

Für wie viele potentielle Kunden/Käufer/Menschen können Sie arbeiten? Australien hat 20 Millionen Menschen, Kanada 32 Millionen, Großbritannien 60 Millionen, Deutschland 82 Millionen, Mexiko 106 Millionen, die USA 296 Millionen, plus Indien, China und alle anderen Länder!

Arbeiten Sie mit Benzin oder Atomkraft?

**Ein Pfund hoch angereichertes Uran**, wie es in Atom-U-Booten oder atombetriebenen Flugzeugträgern eingesetzt wird, entspricht ungefähr viereinhalb Millionen Litern Benzin. Bedenkt man, dass ein Pfund Uran kleiner als ein Baseball ist, und viereinhalb Millionen Liter Benzin einen Würfel von mehr als 15 Meter Seitenlänge füllen würde (15 Meter sind so hoch wie ein fünfstöckiges Gebäude), kann man Leverage besser verstehen. **Beziehen wir es auf Arbeit und JV-Leverage:**

Wenn man Produkte oder Dienste vertreibt, die duplizierbar und in unterschiedlichen Mengen herstellbar sind und finanzielle, soziale, demographische und geographische Grenzen überschreiten, erreicht man optimale Verbreitung. Je mehr Menschen es nutzen können, wollen und brauchen, desto besser. Dazu will man nicht, dass man das Produkt kopiert, also ist urheberrechtlich geschütztes Material (wie intellektuelles Eigentum) gut. Nicht jedes Land respektiert Patentgesetze. Im Idealfall will man ein Produkt, das schnell und einfach modifiziert und auch verschiedenen Kulturen und veränderten Umgebungen angepasst werden kann.

Wenn Sie Zeit verkaufen oder das geographische, soziale, finanzielle und demographische Gebiet, das Sie bedienen, eingrenzen, schlagen Sie Holz und machen Feuer. Sie haben nicht mal Benzin.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Wenn Sie ein demographisch weitreichendes Produkt/Dienst ohne geographische, soziale, Finanz- oder Sprachgrenzen oder –barrieren finden, und JV's benutzen, um es zu vertreiben, haben Sie angereichertes Uran!

**Das JV-Forum wurde gegründet, um Reichweite und Distribution zu schaffen. Wir haben die Replikator-Sites eingeführt, um die Reichweite zu maximieren.**

**Was hält Sie auf? SIE!**
In einigen Fällen führen Konditionierung und Erfahrungen dazu, unseren eigenen Produkten und Dienstleistungen nur begrenzt zu vertrauen. Kein Problem! Verkaufen Sie die Produkte und Dienstleistungen anderer! Und natürlich bauen Sie immer ein Back End mit ein.

**Wenn Sie ohne jeden Zweifel wüssten, dass Sie ALL Ihre Träume in genau drei Jahren verwirklichen könnten,** GARANTIERT, was täten Sie? Wie schwer würden Sie arbeiten? Was würden Sie opfern? Wie engagiert wären Sie?

Wählen Sie ein paar der in diesem Buch beschriebenen Systeme und Konzepte aus und fangen Sie an. Setzen Sie sich Ihre Ziele. Erstellen Sie einen Aktionsplan. Und dann legen Sie los!

**"Das ist das Wunder – je mehr wir Teilen, desto mehr haben wir." ~ Leonard Niemoy**

**Häufig gestellte Fragen**

(Echte Fragen von echten Menschen, die mir per E-Mail geschickt wurden)

**Frage:** Leute sagen mir „Wir zahlen keine Kommissionen!" Was soll ich antworten?
**Robin:** Sagen Sie nichts – gehen Sie einfach. Wenn Leute sagen "Wir brauchen nicht mehr Aufträge", oder "Wir zahlen keine Kommissionen" oder „Warum sollen wir Sie bezahlen?" streiten Sie nicht – gehen Sie einfach zur Konkurrenz. Sie haben nicht die Zeit, sie zu belehren.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Draußen gibt es unbegrenzt Geschäft. Auf einem unserer Bootcamps hat ein Teilnehmer 15 JV-Angebote an einem Tag bekommen – von Leuten, die diesen mächtigen Hebel verstehen.

**Frage:** Ich höre immer "Wir melden uns" und keiner legt sich fest. Was soll ich machen?

**Robin:** Finden Sie heraus, was sie wollen. Fragen Sie: "Wenn jetzt ein Geist aus einer Lampe springen würde und Sie drei Wünsche für Ihr Leben und Ihr Geschäft frei hätten, welche Wünsche hätten Sie?" Finden Sie heraus, ob das tatsächlich ihre wahren Wünsche sind. Dann fragen Sie, was Sie zahlen würden, wenn Sie Ihnen die Lösung / was sie möchten liefern. Artikulieren und präsentieren Sie die Lösung klar und deutlich. Denken Sie daran, dass Ihr Gegenüber Sie braucht, Sie aber nicht Ihr Gegenüber. Deshalb müssen Sie nicht um das Geschäft betteln.

Außerdem brauchen manche Menschen mehr Informationen über Joint Ventures, weil Sie diese Form von Geschäften nicht gewöhnt sind. Bieten Sie Ihnen eine CD über JV's oder schicken Sie einen Download-Link (laden Sie es von DollarMakers.com herunter) oder erwähnen Sie unsere Website als Informationsquelle. Je besser Sie Joint Ventures verstehen, umso leichter kann man mit ihnen ins Geschäft kommen.

Deshalb gibt es das JV-Forum – den Mitgliedern wird schnell geholfen.

**Frage:** Hi Robin, Ich bin ein wenig in Verlegenheit in Hinblick darauf, wo ich in der Geschäftsentwicklung stehe. Ich will ein Angebot schaffen, durch welches Leute JV's mit mir eingehen würden, eine Sache mit eigener Substanz.
Ohne etwas eigenes Substantielles kann ich doch gar nicht an anderen JV's teilnehmen, ohne lediglich „Investor" in deren Operation zu sein.
Folglich sollte ich meine Energie darauf richten, diese Sache aufzubauen.
Ich entwickle mich nicht weiter, wenn ich mich an den Leistungen Anderer begeistere und nichts selber tue. Das habe ich schon zu oft getan. Ihr Feedback wäre sehr hilfreich.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Robin:** Es geht nicht darum, etwas Neues zu gründen, sondern ein passives Einkommen aus bereits Bestehendem zu schaffen. Sie sollten bezahlt werden, weil sie Leute miteinander verlinken, und nicht weil sie neue Dinge gründen. Sie investieren nicht in deren Operation – Sie teilen Gewinne. Dieses Denkmodell ist neu, aber es funktioniert, denn die tragen das Risiko und investieren die Zeit, während Sie eine Vielzahl an Einkommensströmen schaffen können.

Während sie Produkte und Dienstleistungen liefern, erschließen Sie immer mehr Einkommensströme. Ich schlage Ihnen vor, mit vielleicht drei JV's zu beginnen und dann Aufträge an sie weiterzuleiten, indem Sie Ihre Datenbank anhebeln.

Ein gutes Beispiel ist Debra in Toronto, die E-Mails an ihre Datenbank schickte und ihr mein Seminar am 22. März empfahl. Sie wird Geld verdienen, weil Sie ein E-Mail geschickt hat und das Echo nachverfolgt.

Was Sie als Joint-Venture-Broker schaffen ist ein guter Ruf und eine Gruppe unabhängiger Gewinner und Partner, die unbegrenzt Geschäfte miteinander tun können. Das ist ein wertvoller und mächtiger Vorzug.

**Frage:** Sie sprechen über das Promoten von JV-Forum/Bootcamp und die Bezahlung dafür, allerdings in "Kommissionen". Damit habe ich kein Problem. Ich verstehe, was Sie mit dem Hebeln meiner Datenbank meinen. Ich habe mir "Simply Accounting" gekauft, um meine Kontakte in einer Datenbank zusammenzufassen, und beginne von da. Ich kenne bis jetzt keine langfristige Gewinnbeteiligung, und würde sie gern haben.

**Robin:** Ich weiß was Sie meinen. Es geht um "aktiv" und "passiv". Wenn Sie ein Mitglied für das Joint Venture Form werben, bekommen Sie $50 – und wenn dieses Mitglied an einem Bootcamp teilnimmt, bekommen Sie $150. Das sind alles Kommissionen. Sie haben dafür gearbeitet. Es hat Sie Zeit gekostet. Selbst wenn es nur der Versand von E-Mails war. Aber wenn dieses Mitglied eine andere Person für ein Bootcamp wirbt und Sie $100 bekommen, ist das passives Einkommen.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Wenn Leute auf Ihre Replikator-Website klicken, geraten sie in einen "Trichter", kaufen Dinge und schicken Ihnen damit fortlaufend Geld. Sie haben nichts getan. Es war alles vorbereitet.

Nach meinem Verständnis ist passives Einkommen eine Form der Gewinnteilung. Sie teilen den Gewinn, den ich durch andere Leute mache. Die klügsten Leute, die ich kenne, arrangieren es so, dass sie von der Arbeit anderer Leute bezahlt werden.

Deshalb geht es mir geschäftlich gut – Mitglieder machen Geld mit der Arbeit anderer Mitglieder und gründen Systeme. Um das auf die nächste Ebene zu bringen, führen wir Ende nächsten Monats Replikator-Websites für unsere Mitglieder ein, die wirkliches, fortlaufendes passives Einkommen schaffen, ohne dass sie $3.000 kosten, wie das draußen manchmal geschieht. Wir bauen eine Geldmaschine für Mitglieder, die konstant aufgewertet und verbessert wird. Die Faustregel lautet, weniger arbeiten, mehr verdienen und die Ressourcen anderer ausnutzen. Wie das Buch, das ich gerade schreibe – es ist eine Geldmaschine.

**Frage:** Noch mal danke, Robin. Ich begreife jetzt das Grundlegende des JV. Ich schätze, ich muss nur anders auf die Welt schauen, um Verbindungen zu sehen, die ich makeln kann. Ich fühle mich nackt ohne individuelle Identität, ohne eine eigene spezifische Chance, die ich teilen kann. Das ist, glaube ich, der Haken. Ich habe ein Problem, keinen eigenen, greifbaren Wert einzubringen. Altes Denken, ich weiß. Ich arbeite daran.

**Robin**: Sie bekommen Geld für Ergebnisse, die Sie für andere einfahren. Sie teilen den Gewinn, den Sie für sie geschaffen haben.
Ihre Identität ist die eines Wertschöpfers, eines Vermittlers, eines JV-Brokers, jemand, der Leuten hilft, zu bekommen was sie wollen. Ich denke, man ist damit wesentlich beliebter und begehrter, als Leuten Dinge zu verkaufen und Fußwege breitzutreten.

**Frage:** Hi Robin, ich bin's noch mal. Mir ist noch eine Frage eingefallen. Wenn ein Besitzer mir einen Geschenkgutschein über, sagen wir, $50

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

gibt und mir 20% auf alle Umsätze zahlen will, was ist mit den $100, die er mit dem Verkaufspreis ´runtergeht? Er zahlt mir 20% und gibt dem Kunden dazu noch einen $100-Discount?

Wie kann das funktionieren? Oder gelten die 20% erst beim zweiten Mal? Ich versuche das nur zu begreifen, denn ich will den Deal so attraktiv wie möglich aussehen lassen.

**Robin:** Der Geschenkgutschein bietet eine freie Beratung oder ein Gratisprodukt an. Die 20% kommen von bezahlten Käufen. Zum Beispiel: ein Anwalt bietet eine freie Beratung im Wert von $200 an, und dann wird die Person Kunde und zahlt ihm $500, dann bekommen Sie 20% der $500.

**Frage:** Hi Robin, ich habe ein E-Mail bekommen. Können Sie mir erklären, wie das geht? Fragt Sie nach Geschenkgutscheinen meines Unternehmens für Mitglieder? Bitte klären Sie mich auf.

**Robin:** Dieses Mitglied bittet Sie um Geschenkgutscheine, die sie bei ihren Gesprächen verteilen kann, ein Schein, den Sie ihr liefern und der den Besitzer zu einer Probe Ihrer Dienste berechtigt, zum Beispiel ein freies Handelsseminar oder eine Beratung. Sie erwartet eine Kommission auf alle Umsätze, die aus dem Vertrieb der Gutscheine entstehen. Sie geht davon aus, dass Sie das wissen, weil Sie Mitglied des JV-Forums sind. Sie erwartet auch, dass Sie für die Kosten des Drucks der Gutscheine aufkommen.

Es ist eine gute Methode, Ihren Kundenstamm zu erweitern, sofern die Gutscheine innerhalb Ihrer Zielgruppe vertrieben werden und Sie etwas anzubieten haben, das nicht viel kostet, wie etwa eine Beratung mit Gerry oder ein Seminar. Die Gutscheine wären mit ihrem Namen oder Code bedruckt, so dass Sie alle resultierenden Umsätze nachvollziehen können, um ihr die Kommission zu zahlen. Wahrscheinlich will sie bar bezahlt werden. Sie bietet Ihnen auch 20% auf Umsätze, die sich aus Ihrem Vertrieb ihrer Gutscheine ergeben. In diesem Fall zahlt natürlich sie für den Druck ihrer Gutscheine.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Ich schicke ihr eine Kopie meiner Antwort, damit sie sie zur Erhöhung ihrer Reaktionsrate verwenden kann.

***"Kapitalismus verlangt das Beste von jedem Menschen – seine Vernunft – und belohnt ihn entsprechend. Er stellt es jedem Menschen frei, die Arbeit zu suchen, die ihm gefällt,, sich in ihr zu spezialisieren, seine Produkte gegen die Produkte anderer einzutauschen, und die Straße der Leistung so weit zu gehen, wie ihn Fähigkeit und Ambition tragen." ~ Ayn Rand***

**Frage:** Hi Robin, ich habe ein paar Fragen.

1. Wenn ich zu einem Geschäftsbesitzer gehe, und der will mir ein Jahr lang einen Prozentsatz auf alle fortlaufenden Umsätze zahlen, wie erkennt der Besitzer den Kunden nach dem ersten Kauf? Wenn ich also ein Joint Venture mit einem Geschäft eingehe, das täglich mehr als 300 Kunden hat, wird es schwer sein, jeden einzelnen Kunden zu erkennen. Die Kunden, die ich geschickt habe, kaufen nun vielleicht regelmäßig im Laden, aber wie kann der Besitzer die wiederholten Besuche erkennen?
Danke für die Zeit, um meine Fragen zu beantworten.

**Robin:** Nachverfolgung (Tracking) ergibt sich individuell. Es hängt von den speziellen Umständen des Deals ab. Zum Beispiel, ich schicke Kunden in ein Restaurant. Es ist schwer, jede Transaktion nachzuverfolgen, also vereinbarten wir einen Prozentsatz auf die gesamte Erhöhung der Einnahmen. Mit anderen Worten, wenn der Umsatz um $1.000 steigt, bekomme ich $200. Jede Situation ist anders.

Wenn jemand zum Beispiel einen Geschenkgutschein hat, wird Ihr Code oder Name darauf sein. Wenn Sie uns Mitglieder werben, fragen wir sie, wer sie geschickt hat, und bald schon werden Sie eine Replikator-Site haben, bei der das Tracking automatisch geschieht. Wenn ein Kunde regelmäßig wiederkommt, sollte er eine Punkte- oder Discountkarte nutzen, oder die Kunden werden über die Registrierkasse aufgespürt. Es hängt tatsächlich von den Leuten ab, die den Deal zusammenstellen.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

Normalerweise haben JV-Partner Vorschläge, denn sie kennen ihr Geschäft und ihr Buchhaltungssystem. Jede Situation ist anders. Deshalb bin ich sehr wählerisch. Ich bevorzuge größere und leicht nachverfolgbare Umsätze.

Bringt man zwei Geschäfte zusammen, diktiert die jeweilige Situation, wie der Deal geschlossen wird. Man kann natürlich die Aufträge über sich laufen lassen und so die Kontrolle behalten, oder ein Tracking-System vereinbaren, das jeder versteht. Wenn Leute das große Bild sehen und mehr Aufträge von Ihnen wollen, werden sie ehrlich sein. Wie gesagt, arbeiten Sie mit Leuten, die Sie kennen und denen Sie vertrauen, und arbeiten Sie mit größeren Deals und weniger Transaktionen – sie sind leichter zu kontrollieren.

Man kann Verträge mit allen und niemand haben. Oder einen Vorvertrag nutzen. Halten Sie das sehr einfach.

**F:** Ich habe eine Frage zur rechtlichen Seite des Daseins als JV-Broker. Wie heißen die Verträge, die ich brauchen werde?

**Robin:** Da ich kein Rechtsanwalt bin, darf ich Ihnen keine Rechtsauskunft geben. Man findet JV-Verträge im Internet oder Rechtsanwalt. Ich selbst versichere mich, dass es auf beiden Seiten weder Kosten noch Risiko gibt, so dass die Wahrscheinlichkeit, verklagt zu werden, gering ist. Dann fixiere ich die Vereinbarung in Schriftform, wo festgelegt wird, was jede Seite tun wird, wann sie es tun wird und wie man bezahlt wird. Zum Beispiel: "Ben erklärt sich einverstanden, Robin Leute zu schicken, die dem Forum beitreten. Wenn jemand davon für $247 beitritt, erklärt sich Robin einverstanden, Ben umgehend einen Scheck oder PayPal über $50 zu schicken." Halten Sie es unkompliziert. Seien Sie genau. Ich kann Sie mit einem Anwalt bekannt machen.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Empfohlene Bücher:**

Atlas Shrugged von Ayn Rand
The Fountainhead von Ayn Rand
For the New Intellectual von Ayn Rand
The Ominous Parallels von Leonard Peikoff
Think and Grow Rich von Napoleon Hill
The E Myth von Michael Gerber
Rich Dad Poor Dad, von Robert Kiyosaki
The Tipping Point, von Malcolm Gladwell
The Long Tail von Chris Anderson
***Die Biographien*** von Winston Churchill, General Patton, Ayn Rand,

**Empfohlene Websites:**

Blog: www.dollarmakers.com
www.moneywithjointventures.com
www.barternews.com
www.capitalism.org
www.aynrand.org
www.capmag.com
www.cato.org
www.lfb.com
www.objectivistcenter.org
www.tsowell.com
www.intellectualactivist.com
www.artbox.ca

**Vergessen Sie nie: Verkaufen Sie nicht Ihre Zeit. "Kein Geld, kein Risiko, sehr wenig Zeit" sollte Ihr JV-Motto sein. Vergeben Sie Unteraufträge, handeln Sie im Dreieck, denken Sie groß und treten Sie massiv und konstant in Aktion. Fragen Sie uns, wie Sie unserem Verkaufsteam beitreten oder Gebietskoordinator für DollarMakers werden können. Wir suchen begeisterungsfähige, hart arbeitende Menschen. Kontaktieren Sie uns: 604.945.5754**

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Über Robin J. Elliott**

Robin J. Elliott hat seit 1987 mit buchstäblich tausenden Unternehmen in Afrika, Kanada und den Vereinigten Staaten gearbeitet und in seinen Seminaren Tausende ausgebildet und gelehrt. Er trat im kanadische Radio und Fernsehen auf, kanadische Zeitungen berichteten über ihn, und er führt sein Unternehmen auf internationalem Niveau.

Seine Leidenschaft und Spezialität ist es, Menschen zu helfen, ihr eigenes Unternehmen mittels Joint Venture zu starten und zu erweitern. Seine Mission ist es, die Magie und die Kraft von Joint Ventures mit Unternehmern weltweit zu teilen und Begegnungen zwischen gleichgesinnten Geschäftsleuten durch sein internationales DollarMakers Joint Venture Forum zu fördern. Robin J. Elliott wurde offiziell als Ehrenwertes Mitglied von Amerikas Who's Who der herausragenden Professionellen 2006 aufgenommen und in den internationalen Unternehmer-Who's Who 2002 einbezogen. Er hat internationale Verkaufspreise gewonnen und war Finalist in der Ernst and Young "Against All Odds National Entrepreneur Competition." Robin war Executive Director der südafrikanischen Sales Association (STASA) und Rotary International Director.

Robins Artikel wurden in nationalen Magazinen publiziert, und seine Artikel in seinem wöchentlichen Newsletter erreichen jede Woche mehr als 23.000 Menschen. Er hat sieben Bücher geschrieben, vierzehn Videos sowie Dutzende Audio-Kassetten und CDs aufgenommen. Er ist ein gesuchter Redner.

Seine Ausbildung und Qualifikationen beinhalten: Hotel-Management, On-The-Job-Training für Holiday Inns International, Transaktionsanalyse, Organisation und Verfahren (Work Study), Verkauf, Marketing und Management, Persönlichkeitsstil, Psychologie, Theologie und Öffentliche Rede. Robin ist seit 20 Jahren mit Frederika Elliott verheiratet. Frederika (Rika) Elliott hat Abschlüsse in Bildung, in minimale zerebrale Dysfunktion und andere. Sie hielt Vorträge am Teachers Training College, unterrichtete an Schulen und hat seit 1987 an Robins Seite in ihrem Unternehmen gearbeitet. Rika besaß und leitete *Success Consultants* und besitzt ein umfassendes Wissen über Joint Ventures. Sie ist das Rückgrat des DollarMakers Joint Venture Forum, das täglich international wächst. Robin und Rika leben im wunderbaren Vancouver in British Columbia, Kanada. Sie lieben Geschäfte, Schwimmen, Kajak fahren, Wandern, Lesen und Reisen.

**Robin J. Elliott steht für Joint Ventures, Schulungen und programmatische Reden international zur Verfügung. Innerbetriebliche Schulungen und JV-Bootcamps möglich, wir zahlen hohe Kommissionen!**
www.moneywithjointventures.com

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Das Credo des Unternehmers**

Ich will kein Durchschnittsbürger sein,
Es ist mein Recht, außergewöhnlich zu sein…wenn ich es kann.
Ich suche Chancen….keine Sicherheit.
Ich will kein behüteter Bürger sein,
Demütig und träge und den Staat als Mutter.
Ich will das kalkulierte Risiko;
Zu träumen und zu bauen,
Zu scheitern und Erfolg zu haben.
Ich tausche den Reiz nicht gegen Almosen;
Ich bevorzuge die Herausforderungen des Lebens
Über gesicherte Existenz,
Das Prickeln der Erfüllung
Über den Zustand beruhigten Utopias.
Ich tausche Freiheit nicht gegen Wohlfahrt
Oder meine Würde gegen eine Bettelgabe.
Ich werde mich vor keinem Meister ducken
Oder Drohungen beugen.
Mein Erbe ist es, aufrecht zu stehen,
Stolz und ohne Furcht;
Selbst zu denken und zu handeln,
Den Nutzen meiner Schöpfungen genießend
Und der Welt kühn ins Gesicht zu sagen:
"Das tat ich, mit Gottes Hilfe."
**All das ist's, was es heißt**
**Ein Unternehmer zu sein.**

(Auszug aus Common Sense, 1776, geschrieben von Thomas Paine)

**"Zusammen tun wir Erstaunliches!" ~ Robin J. Elliott**

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

# Don't Quit (Gib nicht auf)

When things go wrong, as they sometimes will,
When the road you're trudging seems all up hill,
When the funds are low and the debts are high,
And you want to smile, but you have to sigh,
When care is pressing you down a bit,
Rest if you must, but don't you quit.

Life is queer with its twists and turns,
As everyone of us sometimes learns,
And many a failure turns about
When he might have won had he stuck it out;
Don't give up, though the pace seems slow -
You might succeed with another blow.

Often the goal is nearer than
It seems to a faint and faltering man,
Often the struggler has given up
When he might have captured the victor's cup.
And he learned too late, when the night slipped down,
How close he was to the golden crown.

Success is failure turned inside out -
The silver tint of the clouds of doubt -
And you never can tell how close you are,
It may be near when it seems afar;
So stick to the fight when you're hardest hit -
It's when things seem worst that you mustn't quit.

- Unknown –

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

$

**30 Vorteile von Joint Ventures**

1. Produkte und Dienstleistungen kostenlos testen – man nutzt den Lagerbestand anderer.

2. Mit beliebigen Produkten und Diensten in beliebigen Geschäften arbeiten, ohne Risiko oder Vorausfinanzierung.

3. Sie werden überschüssigen Lagerbestand los.

4. Sie mindern Ihre Steuern.

5. Extra Steuererleichterungen, da man zusätzliche Reisen und höhere Kosten mit dem größeren Zugang rechtfertigen kann.

6. Sie erhöhen Ihre Gewinne radikal, da Sie Ihre Anschaffungskosten senken.

7. Sie erreichen Kunden, die Sie sonst nie erreicht hätten.

8. Sie lernen von anderen Unternehmern, indem Sie JV's mit ihnen machen.

9. Nicht verkaufte Produkte und Dienste gegen benötigte tauschen.

10. Zusätzliche Einkommensströme und Vertriebskanäle schaffen.

11. Kosten und Risiko minimieren und Geschäftskosten reduzieren.

12. Produkte und Dienste zu viel niedrigerem Preis verkaufen zu können.

13. Kostenlose Prämien finden und damit die Umsätze erhöhen.

14. Das Back End radikal mit Produkten und Diensten anderer steigern.

15. Unbegrenzte Produkte und Dienste für Verkaufssteigerung.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

16. Cashflow-Steigerung und Schaffung vieler Einnahmequellen zur Risikominderung.

17. Durch die Nutzung fremder Vertriebe, Verkaufsteams, Administration und Lagerkapazität spart man massiv Zeit.

18. Kürzen Sie Ihre Werbekosten auf Null.

19. ÜBERSTEHEN Sie schwere Wirtschaftsabschwünge.

20. Bieten Sie anderen Menschen Einnahme- und Geschäftschancen.

21. Verhelfen Sie anderen Unternehmern durch JV's mit Ihnen zum Erfolg.

22. Wachsen Sie schneller als die Konkurrenz.

23. Bekommen Sie Discounts auf Produkte und Dienstleistungen.

24. Borgen Sie sich den Ruf und die Kreditwürdigkeit Ihrer JV-Partner.

25. Zugang zu Kredit.

26. Durch JV's mit Partnern, die bereits auf dem Markt sind, schnellen Vorteil aus neuen Geschäftschancen ziehen.

27. Versuchen Sie mehr ohne Angst vor dem Scheitern.

28. Entfernen Sie alle geographischen und demographischen Grenzen aus Ihrem Geschäft – jetzt können Sie mit jedem und überall arbeiten.

29. Helfen Sie denen, die keine Arbeit finden oder deren Unternehmen zu kämpfen haben, und stellen Sie ihnen Joint Ventures vor.

30. Arbeiten Sie von zu Hause, vom Hotel, in einem Auto, aus einer Telefonzelle – Sie brauchen kein Büro – absolute Freiheit und Flexibilität!

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

$

## KONTAKTIEREN SIE UNS

**Robin J. Elliott** für Reden, Seminare, Bootcamps,
Buchvertriebsmöglichkeiten und Joint Ventures.
(JV's nur mit Mitgliedern des DollarMakers Joint Venture Forum.)

Robin J. Elliott - Präsident, Elliott Enterprises Inc.

**USA:** Suite C 317, 3930 Meridian, Bellingham, WA 98226
**Canada**: Suite 1106, 3071 Glen Drive, Coquitlam, BC

Tel. 001.604.945.5754

**Gebührenfreies Tel und Fax:** 1.866.746.0631 (Nordamerika, Hawaii & Alaska) Pacific Standard Time

**Blog:** http://www.robinjelliott.com
www.moneywithjointventures.com
**E Mail:** robin@dollarmakers.com

*Zusammen tun wir Erstaunliches!*
*Beginnen Sie jetzt – kontaktieren Sie uns, werden Sie Mitglied.*
*Verwirklichen wir unsere Träume.*

$

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung

**Über den Übersetzer**

Heiko Lehmann ist Musiker, Komponist, Schauspieler, Autor und Übersetzer. Er arbeitet seit 13 Jahren mit dem kanadischen Bestseller-Autoren Michael Wex zusammen, übersetzt dessen Werk und vertont seine Lieder. Zusammen mit Wex gründete er 1995 GOLUS STORYTHEATRE (Toronto-Berlin). Lehmann gründete SUKKE (www.sukke.de) und THE HAZI BROS. (www.myspace.com/hazibrothers), zwei Musikgruppen, die mit unterschiedlichem musikalischen Material arbeiten und direkt bei ihm gebucht werden können (heiko.lehmann@sukke.de). Lehmann lebt in Berlin (Deutschland), von wo aus er auch sein mobiles KINDERMUSIKTHEATER BLASEBALG betreibt.

**ACHTUNG: So finden Sie HUNDERTE erprobte Joint-Venture-Partner – die auf Sie warten; motiviert, bereit und in der Lage, Sie in mehr profitable Joint Ventures einzubeziehen, als Sie brauchen. Gehen Sie zu:**
http://www.moneywithjointventures.com/achtung